



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en  
Familia S.A.C. periodo 2020.

**TESIS PARA OBTENER TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Contador Público**

**AUTORAS:**

Bch. Ayma Aguilar Lisbeth (ORCID: 0000-0003-3153-6310)

Bch. Paniura Centeno, Guisela Selmira (ORCID: 0000-0002-8284-9766)

**ASESOR:**

Mg. Salazar Quispe, Víctor Abel (ORCID: 0000-0003-0142-6604)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

FINANZAS

LIMA — PERÚ

2022

## **Dedicatoria**

A mis padres por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad; muchos de mis logros le debo a ellos, me formaron con reglas y algunas libertades de las cuales me motivaron constantemente para alcanzar mis metas.

**Bch. Ayma Aguilar Lisbeth**

Agradezco a mis padres por ser mi mayor motivación, por su apoyo incondicional, por el amor y dedicación, a mis hermanos por apoyarme e impulsarme a ser constante con mis objetivos y metas.

**Bch. Paniura Centeno, Guisela Selmira**

## **Agradecimiento**

En primera instancia agradezco a la universidad por la oportunidad que me ha brindado y por abrir sus puertas para forjar mi vida profesional, a nuestro profesor por ser una pieza clave en la realización de nuestro trabajo de investigación y a dios por darnos fortaleza y sabiduría para no desistir y seguir adelante.

### **Bch. Ayma Aguilar Lisbeth**

Agradecer a Dios por darme la oportunidad de poder desarrollarme profesionalmente y fortalecerme en los momentos difíciles, a mis padres que han son mi motivo para seguir adelante tanto en mi vida personal como profesional, a mi maestro por transmitirme sus conocimientos y dedicación, he logrado culminar el desarrollo de mi tesis con éxito.

### **Bch. Paniura Centeno, Guisela Selmira**

## Índice de contenidos

Caratula .....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen .....	vii
Abstract .....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	3
III.METODOLOGÍA .....	10
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	10
3.2. Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población, muestra y muestreo.....	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
3.5. Procedimientos .....	12
3.6. Método de análisis de datos .....	12
3.7. Aspectos éticos.....	13
IV. RESULTADOS .....	14
V. DISCUSIÓN .....	25
VI. CONCLUSIONES .....	28
VII. RECOMENDACIONES.....	29
REFERENCIAS.....	30
ANEXOS .....	33

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Análisis de la gestión de cuentas por cobrar.....	14
<b>Tabla 2</b> Ratios de gestión .....	15
<b>Tabla 3</b> Rotación cuentas por cobrar (días) 2020-2021 .....	16
<b>Tabla 4</b> Rotación cuentas por cobrar (veces) 2020-2021 .....	17
<b>Tabla 5</b> Análisis de ventas al contado y crédito .....	17
<b>Tabla 6</b> Política de créditos.....	18
<b>Tabla 7</b> Política de cobranza.....	22

## **Índice de gráficos y figuras**

<b>Figura 1</b> Análisis de la gestión de cuentas por cobrar .....	14
<b>Figura 2</b> Ratios de gestión.....	15
<b>Figura 3</b> Análisis de ventas al contado y crédito.....	18
<b>Figura 4</b> Política de créditos .....	19
<b>Figura 5</b> Política de cobranza .....	22

## **Resumen**

La investigación se refiere a: Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020, el objetivo de la investigación fue; Analizar y evaluar las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020, la metodología es de tipo aplicada, además que el diseño al que corresponde es no experimental y el nivel de investigación fue descriptiva, los resultados obtenidos fueron que en un 46% se cumple de manera acertada las cuentas por cobrar debido a que la misma es administrada de manera tradicional, así mismo la empresa carece de documentos formales referido a las políticas de crédito y cobranza, por otro lado se observa que un 54% representa un inadecuado manejo de cuentas por cobrar, y se concluye que en la empresa existe un inadecuado manejo de cuentas por cobrar debido a la falta de establecimiento formal y bajo documentos las políticas de crédito y cobranza.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, políticas de crédito, políticas de cobranza.

## **Abstract**

The investigation refers to: Analysis of accounts receivable in the company ByK Crezando en Familia S.A.C. period 2020, the objective of the investigation was; Analyze and evaluate the management of accounts receivable in the company ByK Growing in Family S.A.C period 2020, the methodology is of an applied type, in addition to the design to which it corresponds is non-experimental and the level of research was descriptive, the results obtained were that in 32% the accounts receivable management is correctly fulfilled because it is managed in a traditional way, likewise the company lacks formal documents referring to credit and collection policies, on the other hand it is observed that 68% represents an inadequate management of accounts receivable, and it is concluded that in the company there is an inadequate management of accounts receivable due to the lack of formal establishment and under documents the credit and collection policies.

Keywords: Accounts receivable, credit policies, collection policies.



## **I. INTRODUCCIÓN**

A nivel internacional los problemas que enfrentan muchas organizaciones es un inadecuado manejo de cuentas por cobrar, ello conlleva a deficiencias en la liquidez de la entidad, debido a que les permite concretar sus responsabilidades a corto plazo, la reducción de la liquidez en las empresas trae como consecuencia dificultades como: el incumplimiento de pago con los proveedores, colaboradores por ende afectaría la imagen de la empresa (Bendezú, 2019). Ello ha sido preocupante para las empresas el tema de las cuentas por cobrar, ya que constituye un elemento importante en la salvaguarda del flujo de efectivo para el cumplimiento de sus operaciones Acosta et al.(2015).

Es por ello que las cuentas por cobrar requieren un control permanente, con el objetivo de cumplir con las responsabilidades de manera oportuna y disminuir incertidumbres (Taipe, 2019).

Cuadros y Rojas (2016) detallan que en el Perú, con respecto a las ventas al crédito en los últimos años se ha transformado en una modalidad significativa y la más utilizada por parte de las empresas en sus actividades comerciales, ofreciendo de tal manera un valor agregado para sus clientes, así mismo fortaleciendo las relaciones comerciales y la fidelización con los mismos, también permite a las empresas asegurar sus ingresos proyectadas y maximizar su cartera de clientes, pero las empresas toman altos riesgos, ya que no determinan condiciones, lineamientos bajo las cuales se otorga el crédito, así como la precalificación del cliente, que permita aclarar si tiene un calificativo aceptable y seguro con respecto al cumplimiento de pagos.

A nivel local la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. es una comercializadora de productos varios ubicado en la ciudad de Arequipa, vende al crédito sus productos con la finalidad de brindar facilidades a sus acreedores, por consiguiente, maximizar sus ventas e ingresos, en la empresa se presenta problemas como; la inexistencia de una norma específica donde se establezcan los procedimientos, es decir donde se detalle la forma de otorgamiento de créditos y el proceso de cobros, esto ha conllevado a que el personal encargado del área de cuentas por cobrar, realiza sus tareas sin un correcto análisis y evaluación de clientes nuevos, de igual manera no se realiza una adecuada búsqueda a los clientes después de haber autorizado el crédito, se observa que los plazos de pago por parte de los clientes no se cumplen, esto conlleva a una

deficiencia en recobrar las cuentas por cobrar, generando además el aumento en las cuentas por cobrar, al igual que las cuentas incobrables, lo cual origina la reducción de la liquidez, el capital de trabajo y aumenta el endeudamiento con proveedores.

Es por ello que se planteó los siguientes interrogantes investigativos, como **problema general**: ¿Cómo son las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?, los **problemas específicos fueron**: ¿Cuál es la política de créditos en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?, ¿Cuál es la política de cobranza en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?

La investigación se justificó de forma **teórica** porque está proyectado a exponer y detallar las bases y teorías del conocimiento y procesos del tema, con el propósito de encontrar la calidad en el resultado, se justificó de manera **práctica** porque permitirá evidenciar la inadecuada y deficiente administración de las cuentas por cobrar, ello está impidiendo a la organización en el cumplimiento de sus objetivos y responder sus responsabilidades con terceros de manera oportuna, también se justificó de manera **social** porque está orientada a favorecer a la mejora de las cuentas por cobrar de las empresas, resolviendo problemas frecuentes y habituales que se presentan, y con el fin de lograr resultados positivos, finalmente de manera **metodológica** se justificó porque el método de investigación empleado en la misma, así como técnicas e instrumentos servirán para futuras investigaciones académicas.

Los objetivos de la presente investigación fueron **objetivo general: Analizar y evaluar** las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020, los **objetivos específicos fueron**: Describir la política de créditos en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020, Detallar la política de cobranza en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

En la investigación se consideraron los siguientes antecedentes internacionales: (Carrera, 2017) en su tesis: “Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A.”, el objetivo de la investigación fue analizar la gestión de cobranza. Se desarrolló en base al tipo de investigación cuantitativa, diseño no experimental, los resultados obtenidos reflejaron que no se respetan las reglas del proceso de cobro, el 100% de los individuos encuestados mencionan que no se encuentran familiarizados con las políticas de crédito, así mismo se evidenció que la empresa otorga créditos a un plazo de 120 días, por otro lado el 85% de los encuestados indican que desconocen lo establecido por parte de la empresa referido a los cobros para analizar los créditos, además que toman en consideración a los clientes antiguos, el 100% indica respecto a los lineamientos para la aceptación de créditos no son adecuados, por último el 70% menciona a cerca de los lineamientos para asegurar el recobro a los clientes y realizar la evaluación de la cartera frecuentemente con la finalidad de provisionar los incobrables. La conclusión fue que la gestión de cuentas por cobrar no es adecuada, ya que no existe un reglamento para un control de cumplimiento de objetivos de cobranzas, así mismo no existe un control ni políticas dentro del procedimiento de créditos y cobranzas, de tal modo que la gestión actual de la empresa no asegura oportunamente la recuperación de la cartera.

En la investigación de (Solis, 2017) que titula: “Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa comercializadora el Baraton Baratonsa S.A. en el año 2016”, su finalidad fue analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en la realización de la tesis se consideró bajo el enfoque descriptivo, explicativo y diseño no experimental, descriptiva y explicativa, seguidamente el resultado obtenido expone que la entidad carece de políticas y procesos de créditos, de igual forma carece de evaluaciones a los clientes al momento de otorgar créditos, se realizó una evaluación vertical de los estados financieros correspondiente al año 2016, donde se evidencia que las cuentas por cobrar representa el 77.05%, se concluyó que la entidad en estudio no cuenta con un manual de política de créditos y cobranza, carece de un plan de acción de capacitación al personal encargado referido a la evaluación de

créditos y cobranzas, ello origina la incobrabilidad y reducción de liquidez en la empresa, consecuentemente afectaría al incumplimiento de sus responsabilidades con terceros.

La investigación elaborada por (Contreras, 2017): “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Compañía de Servicios Inmobiliarios y Comerciales S. A. año 2015”. el objetivo de su estudio fue realizar el análisis de las cuentas por cobrar y su repercusión en la liquidez, se desarrolló por medio de una metodología de tipo descriptivo, y se eligió el diseño no experimental, en consecuencia los resultados allegados fueron que el 100% de los entrevistados detallan que carecen de política de cobranzas, en los estados financieros del 2015, se refleja un porcentaje de 66.64% correspondiente a las cuentas por cobrar, así mismo la prueba acida resultante fue \$ 0.98, ello con el fin de responder cada unidad de dólar de responsabilidades con terceros, por consiguiente la empresa no logrará cumplir con sus responsabilidades eficientemente. La conclusión es que la empresa no logró recuperar las cuentas por cobrar, a consecuencia de la inexistencia de una política de crédito, así mismo por no contar con documentación escrita con los clientes para su cobro respectivo, también no existe un modelo que permita la mejora continua de la gestión de créditos en la entidad.

**En el estudio se consideraron los siguientes antecedentes nacionales:**

Becerra et al. (2017) realizó su estudio: “Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa “Ademinsa S.A.C.” la finalidad de la investigación fue determinar la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez, se realizó según el enfoque cualitativo, el diseño no experimental, los resultados encontrados son los siguientes; las cuentas por cobrar aumentaron en un 57% en los años 2014 al 2015, el cual representa un monto de 190,090.00, de tal modo que disminuyó en un 4%. La conclusión fue que en la empresa no existe una política de créditos y de cobranza, no se efectúa una pre evaluación de línea de créditos antes de conceder créditos a los acreedores, por ende, existe un riesgo de incremento en la cartera de clientes morosos.

Cuadros y Rojas (2016) desarrollo un estudio referido a: “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. 2015”. El propósito del estudio fue determinar la gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez. La investigación corresponde a una

metodología **no experimental**. Se tuvo como **resultado** que el 28% representa a las cuentas por cobrar de la suma de los activos, también constan documentos por cobrar como facturas por cobrar, los cuales tienen vencimiento de 200 días, así mismo la prueba acida fue de 1.11. Por último, se concluye que la organización tiene un área de créditos y cobranzas, pero que no están establecidos las políticas donde se detallen las actividades a seguir para la gestión de cobranzas, por consiguiente, la compañía no logra recuperar, las cuentas de clientes, de la misma forma no se está logrando provisionar las cuentas incobrables.

En el estudio de (Loyola, 2016) t: "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo". El propósito del estudio fue establecer la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, se desarrolló a través de **la metodología** descriptiva explicativa, **los resultados** obtenidos referido a la rotación de cuentas por cobrar de los periodos 2013 y 2014 donde se evidencia un aumento de 30 días a 40 días, y de acuerdo al análisis vertical refleja que las cuentas por cobrar son de 16.83% del total de los activos, por otro lado, en el periodo 2014 existe un incremento de 21.27%. Llegando así a la conclusión de que una incorrecta gestión de políticas de créditos y cobranzas afecta a la rentabilidad de la organización. Debido a que las normas establecidas por la organización, a para brindar créditos son vagos. Es por ello que los ratios financieros reflejaron inconsistencias en la gestión de cuentas por cobrar que también afecta a la solvencia.

En la presente investigación se consideraron las teorías relacionadas a las variables de estudio:

**La cuenta por cobrar** es el compromiso del cliente con la empresa, que surge de las ventas a crédito, dando como resultado un documento por cobrar en el cual la entidad es el beneficiario. Los pagos que realice un cliente a una empresa serán negociados en un plazo pactado (Stevens, 2017).

Referido a las cuentas por cobrar (Bendezú, 2019) lo define como los montos que los acreedores están obligados a abonar, y estos forman parte de los activos líquidos de alta disponibilidad, seguidos por el flujo de efectivo y los depósitos bancarios. Por ello, es considerado un factor significativo y debe tener procedimientos y condiciones crediticias para su ingreso oportuno.

Las ventas al crédito se relacionan con las cuentas por cobrar de los clientes, los cuales son desarrollados por la actividad económica a la que se dedica la empresa, de igual forma se refiere a los activos corrientes que posee una organización, ya que son comercializables de forma rápida en el mercado (Valle, 2017).

**Una política de crédito** es un conjunto de lineamientos establecidos, cuyo propósito es determinar las condiciones bajo las cuales se otorga el crédito a los clientes, tales como determinar los plazos, establecer el monto del crédito para certificar que las operaciones que realicen los encargados sean de conformidad con lo determinado, y para tal efecto, la empresa debe contar con toda la información crediticia y utilizar técnicas analíticas; a fin de lograr una correcta supervisión de cuentas por cobrar, cabe señalar que la función principal de la zona de crédito es para determinar la deuda del cliente y determinar la cantidad de crédito que la empresa puede extender (Vallado, 2018).

Los términos de crédito ayudan a un negocio a ganar más clientes, pero se debe tener en supervisión ya que pueden brindar descuentos que pueden ser perjudiciales para su negocio. Las realizaciones de cambios en cuanto a las condiciones de crédito de la organización podrían acarrear efectos negativos en cuanto a la rentabilidad. Los elementos positivos y negativos que guardan relación con dichos cambios y los procesos cuantitativos para analizarlos se detallan a continuación; el descuento por el pronto pago del cliente; cuando una organización determina o maximiza un descuento por el pronto pago, pueden tener efectos positivos en las utilidades del negocio, debido a que el nivel de ingresos debe incrementar (Carrera, 2017).

**Una política de cobranza** es la forma de acción que toma una organización para cobrar las cuentas por cobrar vigentes o vencidas, por ende, es necesario desarrollar procedimientos conforme al ambiente empresarial para asegurar la recepción oportuna de los beneficios (Chalupowicz, 2017).

La política de cobranza tiene como objetivo establecer un proceso de cobranza de los créditos otorgados a los clientes, con el fin de facilitar la cobranza de la misma forma para este conjunto de actividades, define el patrón de conducta de los encargados de la gestión de la insolvencia (Robles, 2015).

Esta política muchas veces varía y se establece de acuerdo a las condiciones del mercado y la actividad económica de la empresa. Es común en ocasiones

que en la primera semana de vencimiento de un crédito se realiza el llamado correspondiente al cliente, a los 15 días se realiza el envío de un recordatorio, a los 30 días se realiza el envío de un nuevo recordatorio mucho más exigible, y al segundo mes se podrá realizar la gestión de cobranza mediante un representante de la organización, en caso que el cliente no abone la deuda esto deberá pasar al departamento legal para el cobro correspondiente (Chalupowicz, 2017).

El procedimiento de cobro suele ser costoso, sin embargo, es importante que la empresa sea firme en la prolongación de la gestión de cobro y disminuir las perdidas por cuentas incobrables. Si los clientes tienen conocimiento acerca de la firmeza de la organización en cuanto a sus políticas establecidas, es muy probable que los clientes cumplan con más presión y responsabilidad (Stevens, 2017).

Seguidamente se detallan los ratios de cuentas por cobrar, los cuales se emplean para el cálculo de la misma, estos demuestran la información referida a las situación actual de las cuentas por cobrar de una organización, indica además el nivel de rapidez en la que se convierte en efectivo (Andrade, 2022).

**Por número de veces**, resulta de la división de las ventas netas por el saldo promedio de las cuentas por cobrar (Andrade, 2022).

- Rotación= Ventas netas / Cuentas por cobrar promedio= N° de Veces

Es la forma como se refleja la cantidad de veces, que se convierte en efectivo las cuentas por cobrar durante un año. Cuanto más alta será la rotación, conlleva a que la fecha en que se acciona la rotación de la venta normal será menor a la fecha en que se ejecuta el cobro.

Según (Andrade, 2022). **Por número de días**, resulta de dividir el número de días de un año (360 días) entre la tasa de rotación calculada anteriormente:

- Periodo prom. de cobranza =  $360 = N.º \text{ de días} / \text{Rotación de cuentas por cobrar}$

**Periodo promedio de cobro** de las cuentas por cobrar, es necesario para analizar las políticas de crédito y cobro. Se obtiene a través de la división del saldo de cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio.

- $\text{Periodo prom. de cobranza} = \text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360 / \text{Ventas}$

Cuentas incobrables está referido a productos o servicios que vendió una empresa y no fue cancelada por parte del cliente, dichas cuentas incobrables se especifican en el rubro de gasto por cuentas incobrables, en la sección de gastos generales / gastos de venta del estado de resultados (Báez, 2017).

Cartera morosa es la que causa inconsistencias en el proceso de cobranzas, es por ello que las empresas establecen sus objetivos estratégicos de cobro, que conlleven a la recuperación de créditos en estado de mora, de tal forma permitirá la disminución de los niveles de morosidad (Ccaccya, 2015).

Las 5C del crédito establece los factores primordiales a considerar al momento de tomar una decisión cerca del otorgamiento de créditos o no, evaluando la cantidad, los términos, condiciones donde están determinadas en lo que se conoce como las 5C de crédito, el primer componente es el carácter; consiste en las características positivas de solvencia de valores que posee el deudor para cumplir con el pago del crédito, el segundo es la capacidad; consiste en conocer la trayectoria del cliente para gestionar y poner en marcha de una manera adecuada su empresa, el tercero son las condiciones; está referido a las implicancias externas que probablemente aquejan la operatividad de alguna empresa, el cuarto es el colateral; se refiere a elementos que utiliza una organización o sus gerentes, para el aseguramiento del cumplimiento del pago de crédito, el quinto es el capital del cliente está conformado por los medios que de manera personal invierte en la empresa para lo que se solicita el crédito García et al. (2017).

En toda empresa es necesario la implementación de un control interno de cuentas por cobrar debido a que constituye la liquidez del negocio, así mismo debe establecerse procesos y reglas los cuales se deben seguir para la obtención y un acelerado recobro del efectivo que se compone mediante las ventas a crédito (Ramon, 2017).

Las medidas de control que acrediten el cumplimiento del pago de la cuenta por cobrar antes de la entrega de bienes y servicios, tales como la realización del depósito en instituciones financieras del cobro; la segregación de funciones es el que asegura la aprobación de créditos, el encargado de cobranzas, y la



persona que realiza el registro, la determinación de políticas y niveles con la finalidad de establecer criterios uniformes, se debe también realizar la revisión de facturas, precios, descuentos y condiciones, así mismo registrar a detalle la antigüedad de los documentos tales son como facturas para proyectar la disminución de la cartera, finalmente la constante actualización de cuentas por cobrar para identificar el saldo real de la cuenta Acosta et al.,. (2015).

### **III.METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **Tipo de investigación**

La investigación corresponde al tipo aplicada, este tipo de estudio también es conocida como práctica o empírica, su característica primordial es que pretende la aplicación o uso de los conocimientos existentes, así mismo esta netamente relacionada con la investigación básica, que requiere de un marco teórico **Hernández, et al.** (2016).

##### **Diseño de investigación**

El estudio fue considerado como un diseño descriptivo, no experimental, debido a que en ella no se realizó ningún tipo de manipulación de las variables, así mismo porque se describen las variables en estudio (Gallardo, 2017).

#### **3.2. Variables y operacionalización**

**Variable:** Cuentas por cobrar

**Definición conceptual:** (Ccaccya, 2015) las cuentas por cobrar se constituyen por los cobros que poseen las empresas e individuos, por concepto de la venta de bienes y servicios correspondiente a su actividad económica.

**Definición operacional:** La variable cuentas por cobrar será medida en sus dimensiones ventas al crédito, políticas de crédito, políticas de cobranza y ratios de gestión a través de sus indicadores correspondientes.

**Indicadores:** La variable cuentas por cobrar tiene 4 dimensiones y sus indicadores; D1; Facturas por cobrar, Formalización del crédito; D2; Condiciones de crédito, Clasificación de las políticas de crédito, D3; Gestión de cobranza, Métodos de Cobranza, Tipos de política de cobranza, Descuento pronto pago, D4; Rotación de cobro, Periodo de cobro.

**Escala de medición:** Nominal, Razón

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

Según (Vásquez, 2020) consiste en una serie de individuos o elementos (personas, objetos, organismos, documentos, etc.) que poseen características en común, y son consideradas para la obtención de información relacionada a las variables de estudio, así mismo se delimita por el problema y los objetivos de la investigación, en el presente estudio la población estuvo conformada por la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. de todos los periodos, específicamente los estados financieros y la documentación contable y financiera referente a las cuentas por cobrar, de igual forma se considerará dos personas que trabajan directamente y el área de gestión de cuentas por cobrar, se analizó también las cuentas por cobrar de 40 clientes de manera mensual lo cual se evidencia en el (Anexo 11 y 12).

Desde la perspectiva de (Boente, 2019) con respecto a los criterios de selección se refiere a las particularidades de la población en estudio que permite la elección para ser partícipes en la investigación. Por otro lado, los criterios de exclusión son el contrario, es decir las particularidades de la población hacen que no sean consideradas en la investigación.

En la investigación se consideró como criterios de inclusión: La empresa cuente con datos relacionados a cuentas por cobrar, que permita el análisis del comportamiento de la misma y como criterios de exclusión: fueron excluidos todo lo mencionado anteriormente.

#### **Muestra**

Según Ñaupas, et al., (2018) consiste en un subconjunto de la población de donde se recoge la información, este deberá ser definido y delimitado con anterioridad y de manera precisa, además que debe representar a la población, por lo tanto, para la presente investigación, la muestra fue igual a la población, es decir la empresa B&K Creciendo S.A.C. periodo 2020, específicamente los estados financieros y la documentación contable y financiera referente a las cuentas por cobrar.

#### **Muestreo**

El muestreo será no probabilístico por conveniencia, porque se accederá a información contable necesaria e indispensable para el estudio, específicamente

los estados financieros y la documentación contable y financiera referente a las cuentas por cobrar, el autor (Iglesias, 2016) explica respecto al muestreo no probabilístico es una forma donde el investigador realiza la selección de la muestra el cual está basado en el juicio personal en vez de hacer la selección al azar.

### **Unidad de análisis**

La unidad de análisis fueron los estados financieros y la documentación contable y financiera referente a las cuentas por cobrar. de la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

En el estudio se empleó la técnica de análisis documental (Dieterich, 2021) es una técnica cualitativa y cuantitativa, debido a que se basará en afianzar los datos financieros mediante los documentos contables pertenecientes a la empresa. Además, se manejó como instrumento la guía de análisis documental, para analizar de manera detallada la composición del rubro de cuentas por cobrar, los cuales serán registrados en forma organizada.

### **3.5. Procedimientos**

Se accedió al permiso de la unidad de estudio, es decir la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C., donde se realizó la aplicación del instrumento análisis documental el cual contiene preguntas relacionadas a la variable de estudio, con ello se hizo la revisión contable y financiera con la finalidad de obtener datos de manera detallada respecto a las cuentas por cobrar comerciales e incobrables, esto conlleva a la creación de una base de datos en el programa Excel para realizar el procesamiento y análisis de las mismas, se obtuvo los datos tabulados a través de gráficos que permitió la interpretación a través de porcentajes, referido al comportamiento de las cuentas por cobrar del periodo 2020. Con la obtención de resultados se desarrolló la discusión con los antecedentes de la investigación, lo cual conllevó a la descripción de las conclusiones y recomendaciones.

### **3.6. Método de análisis de datos**

El análisis de información se desarrolló por medio del análisis descriptivo a través de la realización de gráficos donde se muestran los porcentajes, así mismo se empleó los ratios de gestión para la evaluación de la variable cuentas por cobrar.

### **3.7. Aspectos éticos**

La investigación estuvo alineada a la normativa y juicios en el Código de ética en investigación de la Universidad César Vallejo publicado en la Resolución de Consejo Universitario N.º 0262-2017/UCV del 28 de agosto del 2020 en la ciudad de Trujillo, así como el código de ética del Colegio de Contadores del Perú (Alatrística, 2015). Se evita el plagio respetando la propiedad intelectual al citar la información empleada que no es de autoría propia, siguiendo lo normado por el estilo APA en su séptima edición (Centro de Escritura Javeriano, 2020). Se cuenta con el respaldo, aprobación y consentimiento de la unidad de estudio y existe el compromiso de mantener en estricta reserva información que comprometa la actividad principal de la Entidad. También. La investigación también pasará por el sistema anti plagio turtinin para asegurar la veracidad del estudio.

#### IV. RESULTADOS

##### De acuerdo al objetivo general de la investigación:

Analizar y evaluar las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020, se llegó a los siguientes resultados.

**Tabla 1**

*Análisis de las cuentas por cobrar*

VARIABLE 1	SI	NO	TOTAL
Cuentas por cobrar	46%	54%	100%

*Nota.* Datos extraídos del análisis documental.

**Figura 1**

*Análisis de las cuentas por cobrar*



De acuerdo al análisis realizado con respecto a las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020, se puede observar que en un 46% se cumple de manera acertada las cuentas por cobrar debido a que la misma es administrada de manera tradicional, así mismo la empresa carece de documentos formales referido a las políticas de crédito y cobranza, por otro lado se observa que un 54% representa una inadecuada gestión de cuentas por cobrar, debido a que los procesos de políticas de crédito y cobranza se realiza de manera informal y verbal, además que los controles de aprobación para realizar las ventas al crédito no se están cumpliendo y algunas de estas no garantizan la recuperación de cuentas por cobrar, se puede observar también que la empresa no tiene un periodo establecido de cobro, esto conlleva a la empresa no tener liquidez, los plazos de créditos no están establecidos en

documentos internos de la organización, así mismo el área encargada no se abastece de personal suficiente para realizar el seguimiento constante de las cuentas por cobrar. Se puede concluir que la gestión de cobro no obedece a un manual ni políticas establecidas.

### **Análisis de ratios de gestión**

**Tabla 2**

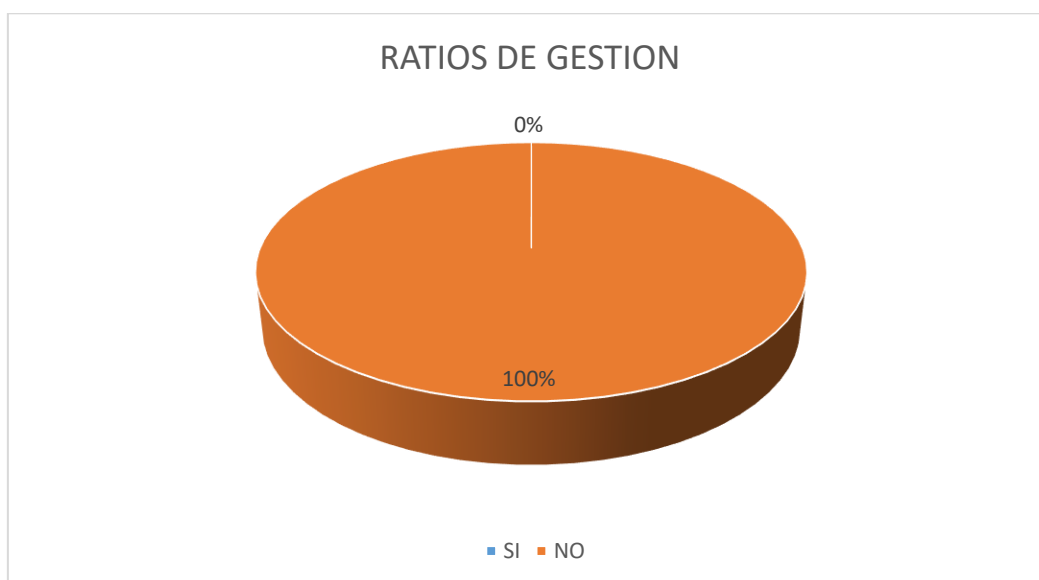
*Ratios de gestión*

<b>DIMENSION 4</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>TOTAL</b>
Ratios de gestión	0%	100%	100%

*Nota.* Datos extraídos del análisis documental.

**Figura 2**

*Ratios de gestión*



En la figura anterior se observa que en un 100% no se emplean los ratios de gestión en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. es por ello que la empresa no puede proyectar sus ventas al crédito, así mismo la empresa no puede determinar de manera exacta y correcta los plazos de otorgamiento de créditos al cliente.

Después de realizar el análisis documental, se evidenció la falta de un manual de políticas de crédito; el control de cuentas por cobrar es ejecutado por un colaborador de acuerdo a su experiencia e indicaciones recibidas de forma verbal. Así mismo se observó que no se realiza un rastreo de la línea de crédito otorgado a cada uno de los clientes por ello no existe deficiencias en las cuentas por cobrar, además de no se conoce a cerca de la estabilidad económica de los clientes.

Para la evaluación de las cuentas por cobrar fue necesario la aplicación de los ratios de gestión que ayuden a identificar la eficiencia de la empresa referido a sus activos exigibles.

**Tabla 3**

*Rotación cuentas por cobrar (días) 2020-2021*

Ratio	Formula	2020	2021
Rotación de cuentas por cobrar (días) 2020-2021	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{266\ 864\ 040,00}{4\ 363\ 670,00} = 61,16$	$\frac{291\ 425\ 040,00}{1\ 631\ 850,00} = 178,59$

*Nota.* Datos extraídos del análisis documental.

En la tabla anterior se analiza la rotación de cuentas por cobrar en días, comparando los años 2020 – 2021, y se tuvo como resultado que la empresa en estudio transforma sus cuentas por cobrar en efectivo, es decir se precisa el periodo de tiempo en que las cuentas por cobrar se convierten en dinero, la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. en el 2020 demora 61 días en realizar sus cobros y en el año 2021 se observa un aumento que resulta de 178 días.



**Tabla 4***Rotación cuentas por cobrar (veces) 2020-2021*

Ratio	Formula	2020	2021
Rotación de cuentas por cobrar veces) 2020-2021	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar}} =$	$\frac{4\,363\,670,00}{741\,289,00} = 5,89$	$\frac{1\,631\,850,00}{809\,514,00} = 2,02$

*Nota.* Datos extraídos del análisis documental.

En la tabla se analiza el comparativo de la rotación de cuentas por cobrar en veces de los años 2020 -2021, un 5.89 veces convierte sus cuentas por cobrar en efectivo para el año 2020, y para el año 2021 2.02 veces.

**De acuerdo al objetivo específico 1**

Describir la política de créditos en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020, se llegó a los siguientes resultados.

**Tabla 5***Análisis de ventas al contado y crédito*

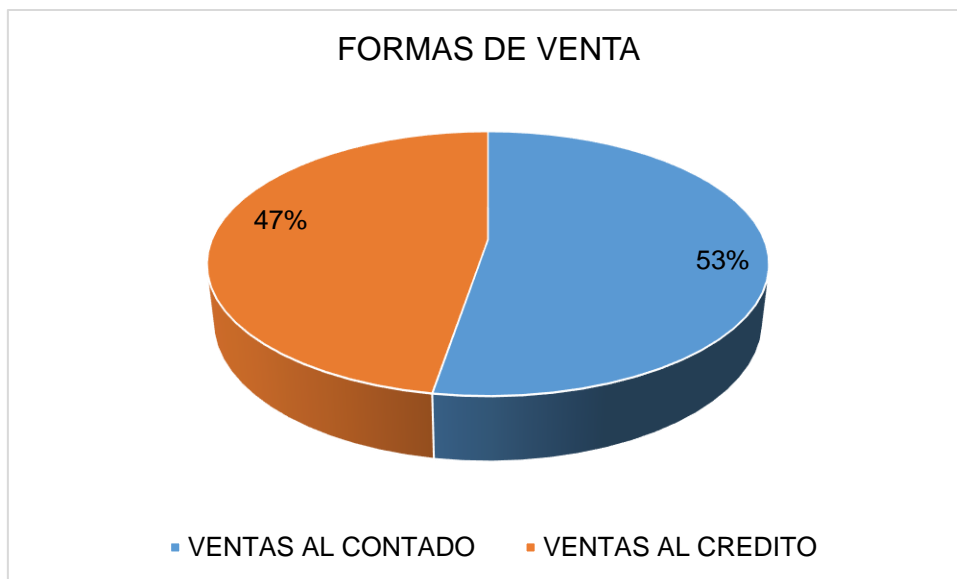
MES	VENTAS AL CONTADO	VENTAS AL CREDITO	TOTAL
ENERO	S/. 3,315,571.76	S/. 4,306,354.06	S/. 7,621,925.82
FEBRERO	S/. 2,531,865.51	S/. 3,075,406.08	S/. 5,607,271.59
MARZO	S/. 2,352,009.44	S/. 2,935,589.22	S/. 5,287,598.66
ABRIL	S/. 2,350,313.52	S/. 2,239,461.05	S/. 4,589,774.57
MAYO	S/. 3,156,645.94	S/. 2,610,168.59	S/. 5,766,814.53
JUNIO	S/. 2,889,460.11	S/. 2,377,795.22	S/. 5,267,255.33
JULIO	S/. 3,136,334.86	S/. 2,244,065.34	S/. 5,380,400.20
AGOSTO	S/. 3,196,088.20	S/. 2,778,215.88	S/. 5,974,304.08
SEPTIEMBRE	S/. 3,389,955.98	S/. 2,706,802.72	S/. 6,096,758.70
OCTUBRE	S/. 3,670,566.22	S/. 2,705,837.86	S/. 6,376,404.08
NOVIEMBRE	S/. 4,275,497.37	S/. 3,424,433.46	S/. 7,699,930.83
DICIEMBRE	S/. 3,550,083.03	S/. 2,623,404.58	S/. 6,173,487.61
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 37,814,391.94</b>	<b>S/. 34,027,534.06</b>	<b>S/. 71,841,926.00</b>

<b>PORCENTAJE</b>	<b>53%</b>	<b>47%</b>	<b>100%</b>
-------------------	------------	------------	-------------

*Nota.* Datos extraídos del análisis documental.

### Figura 3

#### *Análisis de ventas al contado y crédito*



En la figura se detalla las ventas realizadas por la empresa de forma mensual durante el año 2021, donde el 47% representa las ventas al crédito y el 53% representa las ventas al contado, es decir la empresa realiza más ventas al contado que al crédito, sin embargo, se puede notar la mínima diferencia del 6%, esto indica que la empresa deberá llevar una adecuada gestión de política de ventas al crédito, con el objetivo de no tener problemas de liquidez.

### Tabla 6

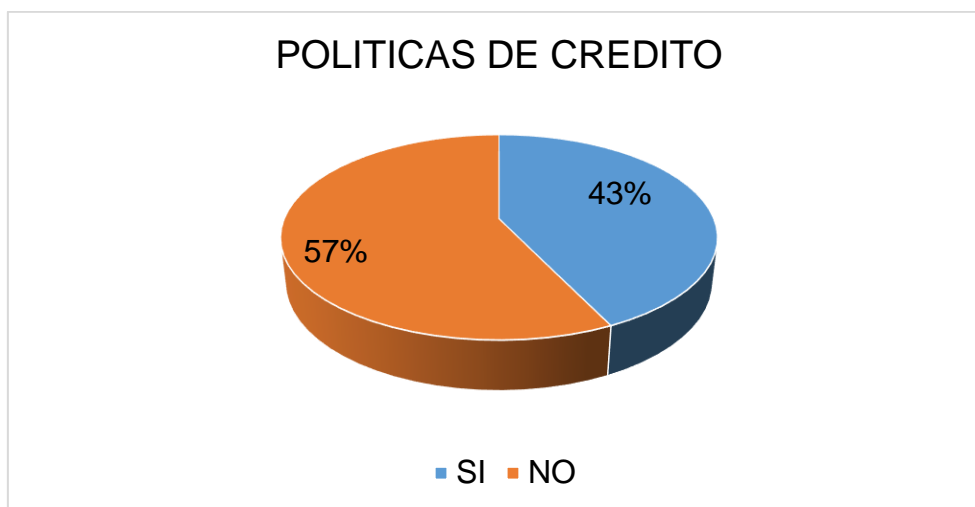
#### *Política de créditos*

DIMENSIÓN 2	SI	NO	TOTAL
Políticas de crédito	43%	57%	100%

*Nota.* Datos extraídos del análisis documental.

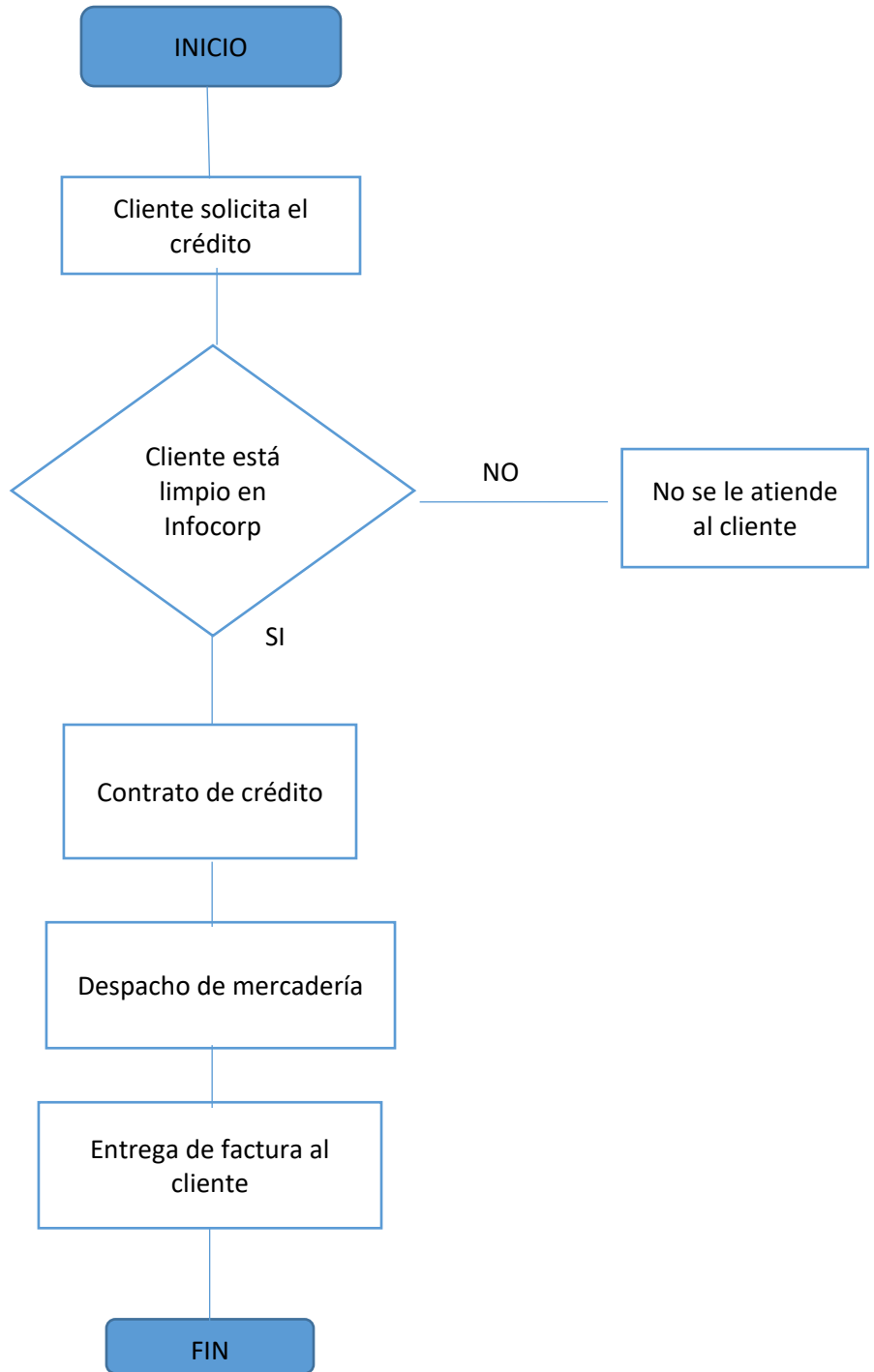
**Figura 4**

*Política de créditos*



Con respecto al análisis de políticas de crédito de la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C, el 57% demuestra que no se está cumpliendo de manera adecuada o no se sigue un proceso formal de políticas de crédito, el 43% demuestra que se aplica las políticas de crédito de manera informal, en primera instancia las condiciones de crédito que ofrece la empresa no se reflejan en un documento interno, los encargados del área de cuentas por cobrar siguen un proceso tradicional, existen ciertas condiciones de crédito como el comportamiento y capacidad de pago del cliente, muchos de los clientes demuestran un cierto retraso en el cumplimiento de pago dentro de los plazos otorgados ello incide en la restricción del otorgamiento del crédito, otra de las políticas de crédito de la empresa es la visita a sus clientes, lo cual no se está cumpliendo eficientemente, sin embargo se realiza la revisión cada 6 meses, de los créditos vencidos y se analiza la causa de la falta de pago y dar alternativas de solución.

De acuerdo al análisis documental a la empresa se evidencia que no cuenta con ningún tipo de flujogramas, por ende, se procedió según lo observado a elaborar el flujograma de como son los procesos de crédito en la empresa.



El personal encargado de las cuentas por cobrar es decir del área de créditos y cobranzas debe realizar seguimiento a través de correos, visitas, etc. al cliente, con la finalidad de establecer una nueva fecha de pago, por el contrario, emitir una nota de débito por concepto de intereses moratorios.

Políticas de crédito de la empresa.

Las políticas de crédito de la empresa en estudio solo están determinadas en equipo, el gerente general y la persona encargada del área de créditos y cobranza, ello no se encuentra establecido de manera formal a través de un documento escrito y aprobado.

- Cuando el cliente es nuevo, se le evalúa en Infocorp si no es apto no se otorga el crédito, excepto sea autorizado por el gerente de la empresa.
- Se realiza el requerimiento de documentos del cliente que sustente sus ingresos (Recibo de luz. DNI, Boleta de remuneración).
- En caso que el cliente es antiguo, se realiza la aprobación de crédito.
- Se hace la evaluación al cliente en Infocorp
- Se realiza el contrato de crédito firmado por ambas partes.
- En caso que el cliente tenga buenas referencias se llega a un acuerdo con respecto al tiempo de pago, así mismo tiene que dejar una inicial de 5% del valor total del producto.
- Aprobado todo lo anterior se procede a otorgar el envío de producto.
- Finalmente se genera la venta al crédito.

## De acuerdo al objetivo específico 2

Detallar la política de cobranza en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020, se llegó a los siguientes resultados.

**Tabla 7**

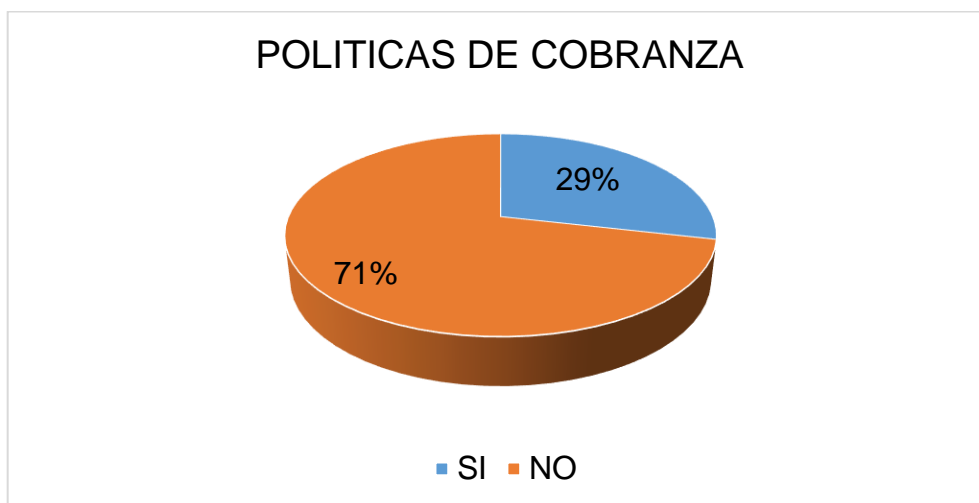
*Política de cobranza*

DIMENSIÓN 2	SI	NO	TOTAL
Políticas de cobranza	29%	71%	100%

*Nota.* Datos extraídos del análisis documental.

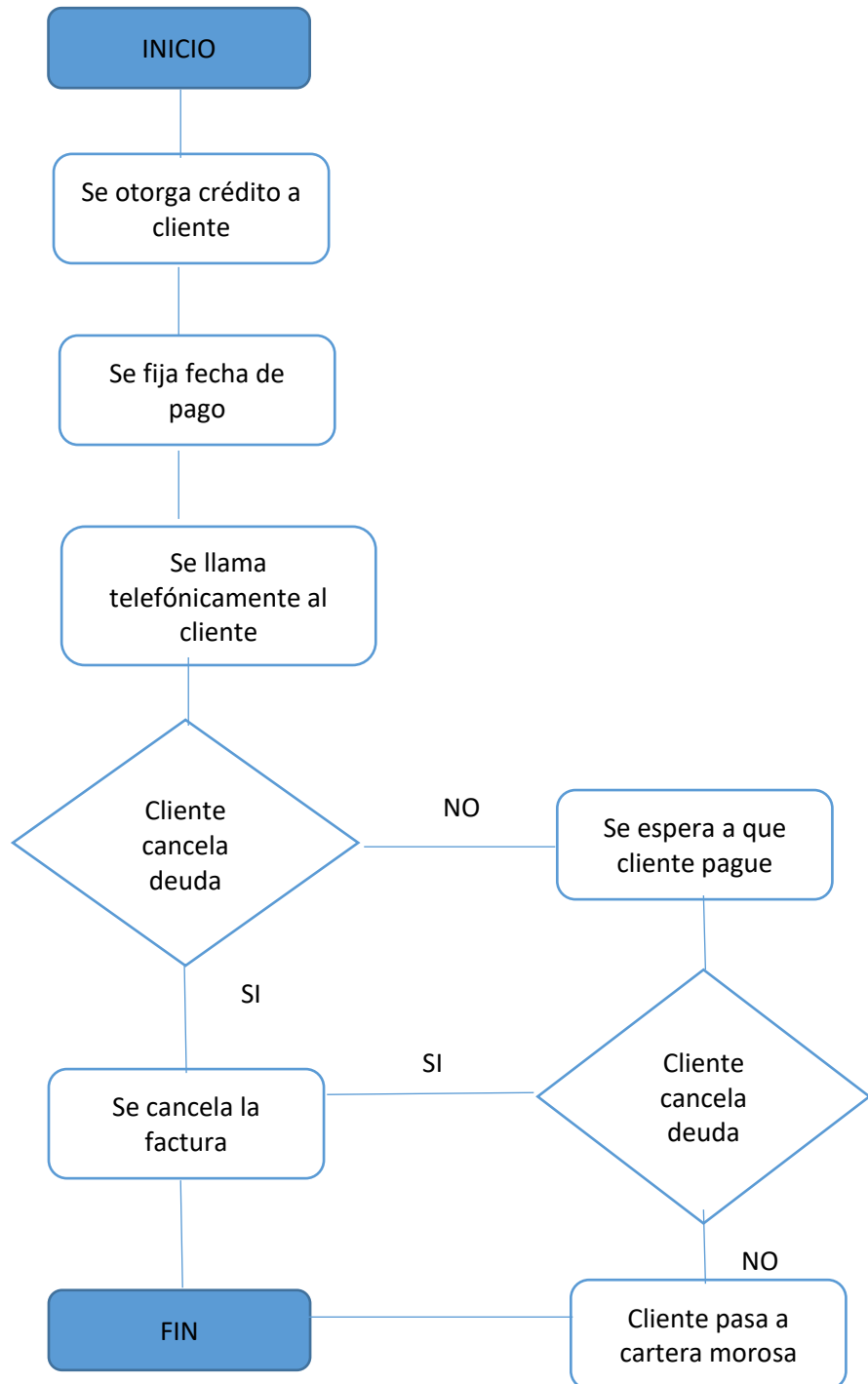
**Figura 5**

*Política de cobranza*



Referido a las políticas de cobranza el 29% se cumple con las mismas, y en un 71% se demuestra que existe incumplimiento de las políticas de cobranza, es decir existe ineficiencia en el cumplimiento del proceso de cobranzas a clientes, debido a que los métodos empleados por la empresa no dan resultados positivos en términos de cumplimiento de pago por parte de los clientes, algunos de las políticas son; reunión con los clientes con la finalidad de negociar el compromiso de pago, otra de las políticas son llamadas a clientes con retraso de pago o que su crédito está a punto de vencer, en muchas ocasiones estas políticas no se realizan, por otro lado se observa que los clientes puntuales en sus pagos son premiados con varios tipos de descuento.

De acuerdo al análisis documental a la empresa se evidencia que no cuenta con ningún tipo de flujogramas, por ende, se procedió según lo observado a elaborar un flujograma de como son los procesos de cobranza en la empresa.



En la empresa en estudio la política de cobranza se ejecuta de la siguiente manera:

- Se realiza llamadas de recordatorio antes del vencimiento de plazo del crédito.
- En caso que el cliente no cancela en la fecha indicada, se vuelve a realizar las llamadas y de manera insistente.
- En caso que el cliente acepta pagar intereses antes de la compra, se procede con el cobro de intereses.
- A los clientes morosos se les da la opción de realizar la cancelación del crédito en cuotas.
- En caso que el cliente no realiza el pago de manera definitiva se procede al recojo del producto.



## V. DISCUSIÓN

Después del análisis de información y la interpretación de las mismas se procede a realizar la corroboración de resultados con los antecedentes investigativos considerados en la investigación:

De acuerdo al objetivo principal del estudio; analizar y evaluar las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020, se llegó a los resultados que un 46% se cumple de manera adecuada en la administración de cuentas por cobrar, y un 54% representa una inadecuada administración de cuentas por cobrar, ya que los procesos de políticas de crédito y cobranza se realiza de manera informal, y verbal, además que los controles de aprobación para realizar las ventas al crédito no se están cumpliendo y algunas de estas no aseguran el recobro de cuentas por cobrar, en los documentos internos de la empresa no se observa específicamente los plazos de créditos, de igual forma el área encargada no se abastece de personal suficiente para ejecutar el seguimiento constante de las cuentas por cobrar. Se puede concluir que el proceso de cobro no obedece a un reglamento o manual, políticas establecidas.

Los resultados anteriormente mencionados se contrastaron con los resultados obtenidos por (Carrera, 2017) donde indica que en la empresa Induplasma S.A. no se respetan las reglas del proceso de cobro, los trabajadores del área de cuentas por cobrar no se encuentran adaptados con las políticas de crédito, el 85% de los encuestados indican que desconocen lo establecido por parte de la empresa referido a los cobros para analizar los créditos, el 100% indica respecto a los lineamientos para la aceptación de créditos no son adecuados, el 70% menciona a cerca de los lineamientos para asegurar el recobro a los usuarios y efectuar la evaluación de la cartera frecuentemente con la finalidad de provisionar los incobrables. En su investigación concluye que la gestión de cuentas por cobrar no es adecuada, ya que no existe un reglamento para un control de cumplimiento de objetivos de cobranzas, así mismo no existe un control ni políticas dentro del procedimiento de créditos y cobranzas, de tal modo que la gestión actual de la empresa no asegura oportunamente la recuperación de la cartera.

Así mismo concuerda con la investigación de (Loyola, 2016) donde sus resultados logrados referido al nivel de rotación de cuentas por cobrar de los periodos 2013 y

2014 evidencia un aumento de 30 días a 40 días, y de acuerdo al análisis vertical refleja que las cuentas por cobrar son de 16.83% de los activos totales, por otro lado, en el periodo 2014 existe un incremento de 21.27%. El autor concluye que la incorrecta ejecución de políticas de créditos y cobranza afecta a la liquidez de la organización, debido a que las normas establecidas por la organización, para brindar créditos son vagos.

De acuerdo al objetivo específico 1; describir la política de créditos en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020, el 57% demuestra que no se está cumpliendo de manera adecuada, el 43% demuestra que se aplica las políticas de crédito, en primera instancia las condiciones de crédito que ofrece la empresa no se reflejan en un documento interno, los encargados del área de cuentas por cobrar siguen un proceso tradicional, existen ciertas condiciones de crédito como el comportamiento y capacidad de pago del cliente, los cuales son adecuados para los mismos, muchos de los clientes demuestran un cierto retraso en el cumplimiento de pago dentro de los plazos otorgados ello incide en la restricción del otorgamiento del crédito, otra de las políticas de crédito de la entidad es la visita a sus clientes, lo cual no se está cumpliendo eficientemente, sin embargo se realiza la evaluación periódica de los créditos vencidos y se analiza el motivo de la falta de abono y dar alternativas de solución.

Frente a los resultados logrados se compara con la investigación desarrollada por (Solis, 2017) al mencionar que la entidad comercializadora el Baraton Baratonsa S.A. carece de políticas y procesos de créditos, de igual forma carece de evaluaciones a los clientes al momento de otorgar créditos, así mismo el autor concluyó que la entidad en estudio no cuenta con un reglamento de política de créditos y cobranza, carece de un planeamiento de acción para la capacitación a los trabajadores quienes se encargan a la evaluación de créditos y cobranzas, ello origina la incobrabilidad y reducción de liquidez en la empresa, consecuentemente afectaría al incumplimiento de sus responsabilidades con terceros.

Del mismo modo se compara con la investigación realizada por Becerra et al. (2017) donde los resultados encontrados fueron; las cuentas por cobrar aumentaron en un 57% en los años 2014 al 2015, y concluye en la empresa no existe una política de créditos y de cobranza, no se efectúa una pre evaluación de línea de créditos

antes de conceder créditos a los acreedores, por ende, existe un riesgo de incremento en la cartera de clientes morosos.

Según el objetivo específico 2; detallar la política de cobranza en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020, referido a las políticas de cobranza en solo 29% se cumple con las mismas, y en un 71% se demuestra que existe incumplimiento de las políticas de cobranza, es decir existe ineficiencia en el cumplimiento del proceso de cobranzas a clientes, debido a que los métodos empleados por la empresa no dan resultados positivos en términos de cumplimiento de pago por parte de los clientes, algunos de las políticas son; reunión con los clientes con la finalidad de negociar el compromiso de pago, otra de las políticas son llamadas a clientes con retraso de pago o que su crédito está a punto de vencer, en muchas ocasiones estas políticas no se realizan, por otro lado se observa que los clientes puntuales en sus pagos son premiados con varios tipos de descuento. Después de los resultados logrados se corrobora con la tesis elaborada por (Contreras, 2017) donde los resultados allegados fueron que el 100% de los entrevistados detallan que carecen de política de cobranzas, en los estados financieros del 2015, se refleja un porcentaje de 66.64% correspondiente a las cuentas por cobrar, concluye en su estudio que la empresa no logró recuperar las cuentas por cobrar, a consecuencia de la inexistencia de una política de crédito, así mismo por no contar con documentación escrita con los clientes para su cobro respectivo, también no existe un modelo que permita la mejora continua de la gestión de créditos en la entidad.

Así mismo Cuadros y Rojas (2016) en su estudio exponen como resultado que el 28% representa a las cuentas por cobrar del total de los activos. Y concluye que la organización cuenta con un área de créditos y cobranzas, pero que no están establecidos las políticas donde se detallan las actividades a seguir para la gestión de cobranzas, por consiguiente, la compañía no logra recuperar, las cuentas de clientes, de la misma forma no se está logrando provisionar las cuentas incobrables.

## **VI. CONCLUSIONES**

**Primero:** Se concluye que en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020 y 2021, existe un 46% de un correcto proceso de cuentas por cobrar y un 54% que representa un mal manejo de cuentas por cobrar, ya que la administración de la misma es ejecutada de manera informal y tradicional, además que la empresa no cuenta con políticas de crédito y cobranza formal.

**Segundo:** Se concluye que en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. existe ciertas políticas de crédito pero que no están establecidos de manera formal a través de documentos, además que un 57% representa que no se sigue un proceso de ventas al crédito, y un 43% demuestra que si se sigue un proceso correcto con las pocas políticas existentes en la empresa.

**Tercero:** Se concluye que en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. existe políticas de cobranza de forma tradicional o informal es decir no existe un manual establecido por la empresa, esto conlleva a que no se sigue un proceso adecuado de gestión de cobranza, un 29% representa una correcta gestión de cobranza y un 71% representa un incumplimiento e inexistencia de políticas de cobranza.

## VII. RECOMENDACIONES

**Primera:** Se recomienda a la gerencia financiera de la empresa realizar un control permanente y velar por una estricta eficiencia del área de cuentas por cobrar, conllevando a una rotación constante, así mismo obtener bajos nivel de morosidad, es por ello la importancia de implementar políticas establecidas de manera formal, los cuales deberán contener en una normativa interna autorizado por la gerencia.

**Segunda:** Se recomienda al jefe y a los analistas de área de cuentas por cobrar quienes se encargan de realizar el análisis para el otorgamiento de créditos, utilizar de manera obligatoria y responsable las políticas de créditos ya que en ella se especifica los lineamientos y requisitos necesarios, también para que el otorgamiento de créditos sea rápida, oportuna y efectiva.

**Tercera:** Se recomienda a los gerentes realizar e impulsar las capacitaciones a los cobradores y asistentes con la finalidad de que puedan estar actualizados y ejecutar los procedimientos de la política de cobranzas y realizar sus funciones de forma eficiente, obteniendo así un control constante de cartera con un nivel bajo de morosidad, la gestión debe estar direccionada a ejecutar de manera adecuada los cobros y las visitas a los clientes claves.

## REFERENCIAS

- Acosta, C., Benavides, I., & Lozada, M. (2015). *Riesgo de cuentas por cobrar*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/10204/1/Auditoria%20Financiera%20aplicada%20a%20los%20sectores%20p%C3%BAblico%20y%20privado.pdf>
- Alatrasta, M. (2015). *Ética del Contador Público*. Peru. Obtenido de [https://accid.org/wp-content/uploads/2018/11/Etica\\_del\\_Contador\\_Publico.pdf](https://accid.org/wp-content/uploads/2018/11/Etica_del_Contador_Publico.pdf)
- Andrade, A. (2022). *Ratios o razones financieras*. Gaceta Jurídica. Obtenido de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622323/Art%C3%ADculo%20de%20ratios2.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Báez, B. (2017). *Administración De Riesgos*.
- Becerra, L., Biamonte, C., & Palacios, E. (2017). *Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa "Ademinsa S.A.C."*. LIMA, PERU: UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/103/ADEMINS A%20S.A%20%201.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bendezú, M. (2019). *Estructura de capital y crecimiento empresarial: caso de la empresa Laive en el período 2004-2015*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/323350542.pdf>
- Boente, A. (2019). *Metodología de la investigación guía total*. Obtenido de [https://www.academia.edu/40436132/METODOLOGIA\\_DE\\_LA\\_INVESTIGACION\\_2019](https://www.academia.edu/40436132/METODOLOGIA_DE_LA_INVESTIGACION_2019)
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. Ecuador.: Universidad Politécnica Salesiana. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Ccaccya, D. (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa*. Obtenido de <http://aempresarial.com/servicios/revista/>
- Centro de Escritura Javeriano. (2020). *Normas APA SEPTIMA EDICION*. Cali. Obtenido de [https://www2.javerianacali.edu.co/sites/ujc/files/manual\\_de\\_normas\\_apa\\_7\\_a\\_completo.pdf](https://www2.javerianacali.edu.co/sites/ujc/files/manual_de_normas_apa_7_a_completo.pdf)
- Chalupowicz, D. (2017). *definición de político de crédito*. Ponts Et Chaussees – Francia.
- Contreras, E. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Compañía de Servicios Inmobiliarios y Comerciales S. A año 2015*. Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, .
- Cuadros, R., & Rojas, C. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. 2015*. Universidad Privada del Norte,. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/127/Heidi%20Vargas%20L.Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Dieterich, H. (2021). *Nueva Guía para investigación científica* (primera edición digital ed.). Mexico: Orfila Valentini. Obtenido de

- [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=6VxQEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT9&dq=libros+metodolog%C3%ADa+de+investigacion+cientifica+2021&ots=bkyUYq3zEB&sig=N3gk5EXb\\_BfjwadQg86bKibDI1Y#v=onepage&q=libros%20metodolog%C3%ADa%20de%20investigacion%20cientifica%202021](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=6VxQEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT9&dq=libros+metodolog%C3%ADa+de+investigacion+cientifica+2021&ots=bkyUYq3zEB&sig=N3gk5EXb_BfjwadQg86bKibDI1Y#v=onepage&q=libros%20metodolog%C3%ADa%20de%20investigacion%20cientifica%202021)
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de la investigación. Manual Autoformativo Interactivo* (Primera edición ed.). Huancayo-Perú: Universidad Continental. Obtenido de [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO\\_UC\\_EG\\_MAI\\_UC0584\\_2018.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf)
- García, J., Galarza, S., & Salazar, A. (2017). *Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pyme*. UNEMI. Obtenido de [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaAdministracionEficienteDelCapitalDe-6151264%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaAdministracionEficienteDelCapitalDe-6151264%20(1).pdf)
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. d. (2016). *Metodología de investigación* (Sexta ed.). Mexico: Mc Graw Hill. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Iglesias, M. (2016). *Metodología de investigación científica: diseño y elaboración de protocolos y proyectos* (Primera ed.). ciudad Autónoma de Buenos Aires: Didactico. Obtenido de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=z39EEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA143&dq=libros+metodolog%C3%ADa+de+investigacion+cientifica+2021&ots=0kiwfCdC9U&sig=XSH-2\\_o4hvjAdpjlIT11tvoorqk#v=onepage&q=libros%20metodolog%C3%ADa%20de%20investigacion%20cientifica%2020](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=z39EEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA143&dq=libros+metodolog%C3%ADa+de+investigacion+cientifica+2021&ots=0kiwfCdC9U&sig=XSH-2_o4hvjAdpjlIT11tvoorqk#v=onepage&q=libros%20metodolog%C3%ADa%20de%20investigacion%20cientifica%2020)
- Loyola, C. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo*. Universidad Nacional de Trujillo. Obtenido de [https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5244/loyolaiba%20%b1ez\\_christian.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5244/loyolaiba%20%b1ez_christian.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis* (5a. Edición ed.). Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2020/01/Metodologia-de-la-inv-cuanti-y-cuali-Humberto-Naupas-Paitan.pdf>
- Perucontable. (2020). *Ratios de Cuentas por Cobrar y Pagar*. Obtenido de <https://www.perucontable.com/empresa/ratios-de-cuentas-por-cobrar-y-pagar/>
- Ramon, J. (2017). *Estado financieros básicos*. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=scomDwAAQBAJ&pg=PT37&lpg=PT37&dq=>
- Robles, C. (2015). *Fundamentos de administración financiera*. Obtenido de <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>
- Solis, T. (2017). *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa comercializadora el Baraton Baratonsa S.A. en el año 2016*. . Guayaquil.: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

- Stevens, R. (2017). *Cuentas por cobrar y cuál es su importancia*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
- Taípe, I. (2019). *Estrategias para reducir las cuentas por cobrar en la empresa de servicios*, Lima 2018. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/3565>
- Vallado, R. (2018). *Administración financiera de las cuentas por cobrar*. Obtenido de [http://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/FN03\\_admonfinancieradelasCxC.pdf](http://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/FN03_admonfinancieradelasCxC.pdf)
- Valle, E. (2017). *Credito y Cobranza*. Mexico: Universidad Nacional Autónoma de Mexico. Obtenido de [http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito\\_cobranza.pdf](http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf)
- Vásquez, W. (2020). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (tercera ed.). Santa Anita. Obtenido de <https://www.usmp.edu.pe/estudiosgenerales/pdf/2020-I/MANUALES/II%20CICLO/METODOLOGIA%20DE%20INVESTIGACION.pdf>



## ANEXOS

### ANEXO 1 : MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFICNIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Cuentas por cobrar	(Ccaccya, 2015) están constituidas por la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la empresa vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir, que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o la obtención de un servicio en razón de la explotación del giro del negocio.	La variable cuentas por cobrar será medida en sus dimensiones ventas al crédito, políticas de crédito, políticas de cobranza y ratios de gestión a través de sus indicadores correspondientes.	Ventas al crédito	Facturas por cobrar	<u>Técnica:</u> Análisis documental  <u>Instrumento</u> Guía de análisis documental
				Formalización del crédito	
			Políticas de crédito	Condiciones de crédito	
				Clasificación de las políticas de crédito	
			Políticas de cobranza	Gestión de cobranza	
				Métodos de Cobranza	
				Tipos de política de cobranza	
	Descuento pronto pago				
Ratios de gestión	Rotación de cobro Periodo de cobro				

## ANEXO 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	VARIABLE	DIMENSIONES	METODOLOGIA
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>			
¿Cómo se gestionan las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?	<b>Analizar y evaluar</b> la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020		Ventas al crédito	<b>Tipo de investigación:</b> Aplicada <b>Nivel de investigación:</b> descriptivo, No experimental <b>Población:</b> Empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C, estados financieros y la documentación contable y financiera referente a las cuentas por cobrar. <b>Muestra:</b> Estados financieros y la documentación contable y financiera y administrativa referente a las cuentas por cobrar. <b>Técnicas:</b> Análisis documental <b>Instrumento:</b> Guía de análisis documental
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>		Políticas de crédito	
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es la política de créditos en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?</li> <li>¿Cuál es la política de cobranza en la Empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Describir la política de créditos en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020</li> <li>Detallar la política de cobranza en la Empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.</li> </ul>	Cuentas por cobrar	Políticas de cobranza	
			Ratios de gestión	

## ANEXO 3: INSTRUMENTO

Nº	ITEMS	SI	NO	NA	OBSERVACIONES
	<b>Ventas al crédito</b>				
1	¿La empresa realiza algún tipo de documentos para formalizar la venta al crédito?				
2	¿La empresa cuenta con registros manuales de cuentas por cobrar?				
3	¿Cuándo el cliente que se retrasa en el pago, se sigue otorgando la venta al crédito?				
4	¿Existe un área encargada de llevar el control de las ventas al crédito?				
5	¿Los clientes son evaluados en algún sistema de calificación de buen pagador, antes de realizar una venta al crédito?				
6	¿El analista de créditos realiza la evaluación de documentos para el otorgamiento de créditos?				
7	¿El analista realiza la verificación del domicilio de los clientes al momento de otorgar el crédito?				
	<b>Políticas de crédito</b>				
8	¿La empresa cuenta con políticas de crédito formalmente establecido?				
9	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 30 a 60 días?				
10	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 90 a 120 días?				
11	¿Los clientes cumplen con los plazos de crédito que se les otorga?				
12	¿Se hace una revisión periódica de los créditos vencidos y se examinan la causa de falta de pago?				
13	¿Se pide una inicial como parte de garantía para el otorgamiento de créditos?				
14	¿Se otorga algún descuento cuando el cliente considerados buen pagador?				
	<b>Políticas de cobranza</b>				
15	¿La empresa cuenta con políticas de cobranza formalmente establecido?				
16	¿La empresa cuenta con un área legal para el cobro de los créditos no pagados?				
17	¿Se realiza recordatorios a través de llamada telefónica a clientes para el cumplimiento de sus pagos?				
18	¿Se realiza envío de notificaciones reiterativas a clientes que tienen retraso de 60 a 90 días?				
19	¿Se realiza la notificación de recojo de productos y cancelación de contrato por falta de pago?				
20	¿La visita a los clientes con crédito son supervisados continuamente? Falta de personal				
21	¿Los métodos de cobranza empleados en la empresa están generando resultados óptimos?				
	<b>Ratios de gestión</b>				
22	¿La empresa realiza análisis de ratios anualmente?				
23	¿El resultado de las ratios permitiría a la empresa proyectar las ventas a crédito?				
24	¿Los ratios de gestión permiten a la empresa determinar los plazos de crédito de otorgamiento a los clientes?				

## ANEXO 4: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS



### CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a):  
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, promoción 2020-1, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: **“Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

---

Bch. Ayma Aguilar Lisbeth

---

Bch. Paniura Centeno, Guisela Selmira



### MATRIZ DE CONSISTENCIA

Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	VARIABLE	DIMENSIONES	METODOLOGIA
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>			
¿Cómo son las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?	<b>Analizar y evaluar</b> las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020		Ventas al crédito	<b>Tipo de investigación:</b> Aplicada <b>Nivel de investigación:</b> descriptivo, No experimental <b>Población:</b> Empresa B&K Creciendo S.A.C, estados financieros y la documentación contable y financiera referente a las cuentas por cobrar. <b>Muestra:</b> Estados financieros y la documentación contable y financiera y administrativa referente a las cuentas por cobrar. <b>Técnicas:</b> Análisis documental <b>Instrumento:</b> Guía de análisis documental
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>¿Cuál es la política de créditos en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?</li><li>¿Cuál es la política de cobranza en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?</li></ul>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Describir la política de créditos en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020</li><li>Detallar la política de cobranza en la Empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.</li></ul>	Cuentas por cobrar	Políticas de crédito  Políticas de cobranza  Ratios de gestión	



**OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Cuentas por cobrar	(Ccacuya, 2015) están constituidas por la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la empresa vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir, que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o la obtención de un servicio en razón de la explotación del giro del negocio.	La variable cuentas por cobrar será medida en sus dimensiones ventas al crédito, políticas de crédito, políticas de cobranza y ratios de gestión a través de sus indicadores correspondientes.	Ventas al crédito	Facturas por cobrar	<u>Técnica:</u> Análisis documental  <u>Instrumento</u> Guía de análisis documental
				Formalización del crédito	
			Políticas de crédito	Condiciones de crédito	
				Clasificación de las políticas de crédito	
			Políticas de cobranza	Gestión de cobranza	
				Métodos de Cobranza	
				Tipos de política de cobranza	
	Descuento pronto pago				
Ratios de gestión	Rotación de cobro Periodo de cobro				



### ANALISIS DOCUMENTAL

GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL “Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.”

Nº	ITEMS	SI	NO	NA	OBSERVACIONES
	<b>Ventas al crédito</b>				
1	¿La empresa realiza algún tipo de documentos para formalizar la venta al crédito?				
2	¿la empresa cuenta con registros manuales de cuentas por cobrar?				
3	¿Cuándo el cliente que se retrasa en el pago, se sigue otorgando la venta al crédito?				
4	¿Existe un área encargada de llevar el control de las ventas al crédito?				
5	¿Los clientes son evaluados en algún sistema de calificación de buen pagador, antes de realizar una venta al crédito?				
6	¿El analista de créditos realiza la evaluación de documentos para el otorgamiento de créditos?				
7	¿El analista realiza la verificación del domicilio de los clientes al momento de otorgar el crédito?				
	<b>Políticas de crédito</b>				
8	¿La empresa cuenta con políticas de crédito formalmente establecido?				
9	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 30 a 60 días?				
10	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 90 a 120 días?				
11	¿Los clientes cumplen con los plazos de crédito que se les otorga?				
12	¿Se hace una revisión periódica de los créditos vencidos y se examinan la causa de falta de pago?				
13	¿Se pide una inicial como parte de garantía para el otorgamiento de créditos?				
14	¿Se otorga algún descuento cuando el cliente considerados buen pagador?				
	<b>Políticas de cobranza</b>				
15	¿La empresa cuenta con políticas de cobranza formalmente establecido?				
16	¿La empresa cuenta con un área legal para el cobro de los créditos no pagados?				
17	¿Se realiza recordatorios a través de llamada telefónica a clientes para el cumplimiento de sus pagos?				
18	¿Se realiza envío de notificaciones reiterativas a clientes que tienen retraso de 60 a 90 días?				
19	¿Se realiza la notificación de recojo de productos y cancelación de contrato por falta de pago?				
20	¿La visita a los clientes con crédito son supervisados continuamente? Falta de personal				
21	¿Los métodos de cobranza empleados en la empresa están generando resultados óptimos?				
	<b>Ratios de gestión</b>				
22	¿La empresa realiza análisis de ratios anualmente?				
23	¿El resultado de las ratios permitiría a la empresa proyectar las ventas a crédito?				
24	¿Los ratios de gestión permiten a la empresa determinar los plazos de crédito de otorgamiento a los clientes?				









**Observaciones:** - Instrumento aplicable para la presente investigación.

---

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ X ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:** Mg: Huamán Fernández, Víctor Esteban DNI: 43351838

**Especialidad del validador:** FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

**N° de años de Experiencia profesional:** 15 años.

  
.....  
Firma de experto informante  
DNI: 43351838  
Teléfono: 959930637  
.....  
**Víctor E. Huamán Fernández**  
Contador Público Colegiado  
Matrícula N° 3097  
Arequipa

**02 de abril Del 2021**

**<sup>1</sup>Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado. **<sup>2</sup>Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**<sup>3</sup>Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



## FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL

La ficha documental tiene como objetivo medir la variable cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.

Documentos	Tiene		Revisado	
	SI	NO	SI	NO
Estados financieros				
Registro de ventas al crédito				
Manual de Política de créditos				
Manual de Política de cobranzas				
Registro de clientes				
Detalle de cartera vencida				
Documentos por cobrar				

18/5/22, 20:11



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de  
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e  
Información Universitaria y  
Registro de Grados y Títulos

## REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

Graduado	Grado o Título	Institución
HUAMAN FERNANDEZ, VICTOR ESTEBAN DNI 43351838	<b>MAESTRO EN CIENCIAS: CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS</b> CON MENCION EN FINANZAS Y ADMINISTRACION DE NEGOCIOS Fecha de diploma: 30/03/2007 Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTÍN DE AREQUIPA <b>PERU</b>
HUAMAN FERNANDEZ, VICTOR ESTEBAN DNI 43351838	<b>DOCTOR EN CIENCIAS ECONOMIA Y GESTION</b> Fecha de diploma: 25/04/2008 Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTÍN DE AREQUIPA <b>PERU</b>
HUAMAN FERNANDEZ, VICTOR ESTEBAN DNI 43351838	<b>BACHILLER EN CONTABILIDAD</b> Fecha de diploma: 30/01/92 Modalidad de estudios: <b>PRESENCIAL</b>  Fecha matrícula: 01/03/1980 Fecha egreso: 08/08/1990	UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA <b>PERU</b>
HUAMAN FERNANDEZ, VICTOR ESTEBAN DNI 43351838	<b>CONTADOR PUBLICO</b> Fecha de diploma: 29/01/04 Modalidad de estudios: <b>PRESENCIAL</b>	UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA <b>PERU</b>

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a):  
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, promoción 2020-1, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

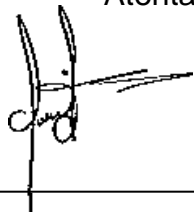
El título del proyecto de investigación es: ***“Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.”*** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

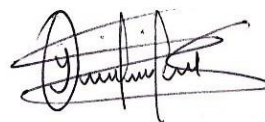
- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Bch. Ayma Aguilar Lisbeth



Bch. Paniura Centeno, Guisela Selmira



### MATRIZ DE CONSISTENCIA

Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	VARIABLE	DIMENSIONES	METODOLOGIA
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Cuentas por cobrar	Ventas al crédito  Políticas de crédito  Políticas de cobranza  Ratios de gestión	<b>Tipo de investigación:</b> Aplicada <b>Nivel de investigación:</b> descriptivo, No experimental <b>Población:</b> Empresa B&K Creciendo S.A.C, estados financieros y la documentación contable y financiera referente a las cuentas por cobrar. <b>Muestra:</b> Estados financieros y la documentación contable y financiera y administrativa referente a las cuentas por cobrar. <b>Técnicas:</b> Análisis documental <b>Instrumento:</b> Guía de análisis documental
¿Cómo son las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?	<b>Analizar y evaluar</b> las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020			
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es la política de créditos en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?</li> <li>¿Cuál es la política de cobranza en la Empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Describir la política de créditos en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020</li> <li>, Detallar la política de cobranza en la Empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.</li> </ul>			



### OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Cuentas por cobrar	(Ccaccya, 2015) están constituidas por la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la empresa vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir, que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o la obtención de un servicio en razón de la explotación del giro del negocio.	La variable cuentas por cobrar será medida en sus dimensiones ventas al crédito, políticas de crédito, políticas de cobranza y ratios de gestión a través de sus indicadores correspondientes.	Ventas al crédito	Facturas por cobrar	<u>Técnica:</u> Análisis documental  <u>Instrumento</u> Guía de análisis documental
				Formalización del crédito	
			Políticas de crédito	Condiciones de crédito	
				Clasificación de las políticas de crédito	
			Políticas de cobranza	Gestión de cobranza	
				Métodos de Cobranza	
				Tipos de política de cobranza	
				Descuento pronto pago	
Ratios de gestión	Rotación de cobro Periodo de cobro				



## ANÁLISIS DOCUMENTAL

GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL “Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.”

Nº	ITEMS	SI	NO	NA	OBSERVACIONES
	<b>Ventas al crédito</b>				
1	¿La empresa realiza algún tipo de documentos para formalizar la venta al crédito?				
2	¿La empresa cuenta con registros manuales de cuentas por cobrar?				
3	¿Cuándo el cliente que se retrasa en el pago, se sigue otorgando la venta al crédito?				
4	¿Existe un área encargada de llevar el control de las ventas al crédito?				
5	¿Los clientes son evaluados en algún sistema de calificación de buen pagador, antes de realizar una venta al crédito?				
6	¿El analista de créditos realiza la evaluación de documentos para el otorgamiento de créditos?				
7	¿El analista realiza la verificación del domicilio de los clientes al momento de otorgar el crédito?				
	<b>Políticas de crédito</b>				
8	¿La empresa cuenta con políticas de crédito formalmente establecido?				
9	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 30 a 60 días?				
10	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 90 a 120 días?				
11	¿Los clientes cumplen con los plazos de crédito que se les otorga?				
12	¿Se hace una revisión periódica de los créditos vencidos y se examinan la causa de falta de pago?				
13	¿Se pide una inicial como parte de garantía para el otorgamiento de créditos?				
14	¿Se otorga algún descuento cuando el cliente considerados buen pagador?				
	<b>Políticas de cobranza</b>				
15	¿La empresa cuenta con políticas de cobranza formalmente establecido?				
16	¿La empresa cuenta con un área legal para el cobro de los créditos no pagados?				
17	¿Se realiza recordatorios a través de llamada telefónica a clientes para el cumplimiento de sus pagos?				
18	¿Se realiza envío de notificaciones reiterativas a clientes que tienen retraso de 60 a 90 días?				
19	¿Se realiza la notificación de recojo de productos y cancelación de contrato por falta de pago?				
20	¿La visita a los clientes con crédito son supervisados continuamente? Falta de personal				
21	¿Los métodos de cobranza empleados en la empresa están generando resultados óptimos?				
	<b>Ratios de gestión</b>				
22	¿La empresa realiza análisis de ratios anualmente?				
23	¿El resultado de las ratios permitiría a la empresa proyectar las ventas a crédito?				
24	¿Los ratios de gestión permiten a la empresa determinar los plazos de crédito de otorgamiento a los clientes?				



**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.**

**MD= Muy en desacuerdo**

**D= desacuerdo**

**A= Acuerdo**

**MA= Muy de acuerdo**

N.º	ITEMS	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	<b>Ventas al crédito</b>													
1	¿La empresa realiza ventas al crédito?				X				X				X	
2	¿Las ventas al crédito tienen mayor volumen que las ventas al contado?				X				X			X		
3	¿El cliente que se retrasó en el pago, se le sigue otorgando la venta al crédito?				X				X			X		
4	¿Existe un área encargada de llevar el control de las ventas al crédito?				X				X				X	
5	¿La empresa cuenta con políticas de crédito?			X				X				X		
6	¿Los clientes son evaluados formalmente antes de realizar una venta al crédito?				X				X			X		
7	¿Se encuentra establecido en un documento interno de la empresa la formalización de créditos?				X				X					
	<b>Políticas de crédito</b>													
8	¿Las condiciones de crédito que se ofrece a los clientes están establecidas en los documentos internos de la empresa?				X				X				X	
9	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 30 a 60 días?			X				X				X		
10	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 90 a 120 días?			X				X				X		
11	¿Las condiciones de crédito establecidos por la empresa son los adecuados para el cliente?				X				X				X	







**Observaciones:**

---

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ X ]**        **Aplicable después de corregir [ ]**        **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:** Mg: C.P.C. Cecilia Elena Fhon Núñez **DNI: 18087422**

**Especialidad del validador:** Contador Público

**N° de años de Experiencia profesional:** 15 años

  
Cecilia E. Fhon Núñez  
Contadora Pública Colegiada  
Mat. 02-4322

**Firma del Experto Informante.**

**07 de Abril del 2022**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado. <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



## FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

La ficha documental tiene como objetivo medir la variable cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.

Documentos	Tiene		Revisado	
	SI	NO	SI	NO
Estados financieros				
Registro de ventas al crédito				
Manual de Política de créditos				
Manual de Política de cobranzas				
Registro de clientes				
Detalle de cartera vencida				
Documentos por cobrar				

18/5/22, 20:22



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria

Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos

### REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

Graduado	Grado o Título	Institución
FHON NUÑEZ, CECILIA ELENA DNI 18087422	<b>BACHILLER EN CIENCIAS ECONOMICAS</b> Fecha de diploma: Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO <b>PERU</b>
FHON NUÑEZ, CECILIA ELENA DNI 18087422	<b>CONTADOR PUBLICO</b> Fecha de diploma: Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO <b>PERU</b>
FHON NUÑEZ, CECILIA ELENA DNI 18087422	<b>MAGISTER EN EDUCACION CON MENCION EN DOCENCIA Y GESTION EDUCATIVA</b> Fecha de diploma: 15/01/2014 Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <b>PERU</b>



## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a):Dra.: Rossana Magally Cancino Olivera

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, promoción 2020-1, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: ***“Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.”*** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Bch. Ayma Aguilar Lisbeth

Bch. Paniura Centeno, Guisela Selmira

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	VARIABLE	DIMENSIONES	METODOLOGIA
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Cuentas por cobrar	Ventas al crédito  Políticas de crédito  Políticas de cobranza  Ratios de gestión	<b>Tipo de investigación:</b> Aplicada <b>Nivel de investigación:</b> descriptivo, No experimental <b>Población:</b> Empresa B&K Creciendo S.A.C, estados financieros y la documentación contable y financiera referente a las cuentas por cobrar. <b>Muestra:</b> Estados financieros y la documentación contable y financiera y administrativa referente a las cuentas por cobrar. <b>Técnicas:</b> Análisis documental <b>Instrumento:</b> Guía de análisis documental
¿Cómo son en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?	<b>Analizar y evaluar</b> las cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C periodo 2020			
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es la política de créditos en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?</li> <li>¿Cuál es la política de cobranza en la Empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Describir la política de créditos en la empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020</li> <li>Detallar la política de cobranza en la Empresa B&amp;K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.</li> </ul>			



**OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Cuentas por cobrar	(Ccaccya, 2015) están constituidas por la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la empresa vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir, que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o la obtención de un servicio en razón de la explotación del giro del negocio.	La variable cuentas por cobrar será medida en sus dimensiones ventas al crédito, políticas de crédito, políticas de cobranza y ratios de gestión a través de sus indicadores correspondientes.	Ventas al crédito	Facturas por cobrar	<p><u>Técnica:</u> Análisis documental</p> <p><u>Instrumento</u> Guía de análisis documental</p>
				Formalización del crédito	
			Políticas de crédito	Condiciones de crédito	
				Clasificación de las políticas de crédito	
			Políticas de cobranza	Gestión de cobranza	
				Métodos de Cobranza	
				Tipos de política de cobranza	
				Descuento pronto pago	
			Ratios de gestión	Rotación de cobro Periodo de cobro	



### ANÁLISIS DOCUMENTAL

GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL “Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.”

Nº	ITEMS	SI	NO	NA	OBSERVACIONES
	<b>Ventas al crédito</b>				
1	¿La empresa realiza algún tipo de documentos para formalizar la venta al crédito?				
2	¿La empresa cuenta con registros manuales de cuentas por cobrar?				
3	¿Cuándo el cliente que se retrasa en el pago, se sigue otorgando la venta al crédito?				
4	¿Existe un área encargada de llevar el control de las ventas al crédito?				
5	¿Los clientes son evaluados en algún sistema de calificación de buen pagador, antes de realizar una venta al crédito?				
6	¿El analista de créditos realiza la evaluación de documentos para el otorgamiento de créditos?				
7	¿El analista realiza la verificación del domicilio de los clientes al momento de otorgar el crédito?				
	<b>Políticas de crédito</b>				
8	¿La empresa cuenta con políticas de crédito formalmente establecido?				
9	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 30 a 60 días?				
10	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 90 a 120 días?				
11	¿Los clientes cumplen con los plazos de crédito que se les otorga?				
12	¿Se hace una revisión periódica de los créditos vencidos y se examinan la causa de falta de pago?				
13	¿Se pide una inicial como parte de garantía para el otorgamiento de créditos?				
14	¿Se otorga algún descuento cuando el cliente considerados buen pagador?				
	<b>Políticas de cobranza</b>				
15	¿La empresa cuenta con políticas de cobranza formalmente establecido?				
16	¿La empresa cuenta con un área legal para el cobro de los créditos no pagados?				
17	¿Se realiza recordatorios a través de llamada telefónica a clientes para el cumplimiento de sus pagos?				
18	¿Se realiza envío de notificaciones reiterativas a clientes que tienen retraso de 60 a 90 días?				
19	¿Se realiza la notificación de recojo de productos y cancelación de contrato por falta de pago?				
20	¿La visita a los clientes con crédito son supervisados continuamente? Falta de personal				
21	¿Los métodos de cobranza empleados en la empresa están generando resultados óptimos?				
	<b>Ratios de gestión</b>				
22	¿La empresa realiza análisis de ratios anualmente?				
23	¿El resultado de las ratios permitiría a la empresa proyectar las ventas a crédito?				
24	¿Los ratios de gestión permiten a la empresa determinar los plazos de crédito de otorgamiento a los clientes?				



**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el Análisis de cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.**

**MD= Muy en desacuerdo**

**D= desacuerdo**

**A= Acuerdo**

**MA= Muy de acuerdo**

N.º	ITEMS	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	<b>Ventas al crédito</b>													
1	¿La empresa realiza ventas al crédito?				X				X				X	
2	¿Las ventas al crédito tienen mayor volumen que las ventas al contado?				X				X			X		
3	¿El cliente que se retrasó en el pago, se le sigue otorgando la venta al crédito?				X				X			X		
4	¿Existe un área encargada de llevar el control de las ventas al crédito?				X				X				X	
5	¿La empresa cuenta con políticas de crédito?			X				X				X		
6	¿Los clientes son evaluados formalmente antes de realizar una venta al crédito?				X				X			X		
7	¿Se encuentra establecido en un documento interno de la empresa la formalización de créditos?				X				X					
	<b>Políticas de crédito</b>													
8	¿Las condiciones de crédito que se ofrece a los clientes están establecidas en los documentos internos de la empresa?				X				X				X	
9	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 30 a 60 días?			X				X				X		
10	¿Los créditos otorgados por la empresa son de 90 a 120 días?			X				X				X		
11	¿Las condiciones de crédito establecidos por la empresa son los adecuados para el cliente?				X				X				X	







**Observaciones:**

---

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ X ]**        **Aplicable después de corregir [ ]**        **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:** Dra: Rossana Magally Cancino Olivera **DNI: 17818053**

**Especialidad del validador:** Contador Público

**N° de años de Experiencia profesional:** 18 años

**Firma del Experto Informante.**

**20 de Mayo del 2022**

**<sup>1</sup>Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado. **<sup>2</sup>Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**<sup>3</sup>Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



### FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

La ficha documental tiene como objetivo medir la variable cuentas por cobrar en la empresa B&K Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020.

Documentos	Tiene		Revisado	
	SI	NO	SI	NO
Estados financieros				
Registro de ventas al crédito				
Manual de Política de créditos				
Manual de Política de cobranzas				
Registro de clientes				
Detalle de cartera vencida				
Documentos por cobrar				

GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN
CANCINO OLIVERA, ROSSANA MAGALLY DNI 17818053	BACHILLER EN CIENCIAS ECONOMICAS Fecha de diploma: Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO <i>PERU</i>
CANCINO OLIVERA, ROSSANA MAGALLY DNI 17818053	CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO <i>PERU</i>
CANCINO OLIVERA, ROSSANA MAGALLY DNI 17818053	MAGISTER EN EDUCACION CON MENCION EN DOCENCIA Y GESTION EDUCATIVA Fecha de diploma: 15/01/2014 Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <i>PERU</i>
CANCINO OLIVERA, ROSSANA MAGALLY DNI 17818053	DOCTORA EN ADMINISTRACION Fecha de diploma: 15/08/16 Modalidad de estudios: PRESENCIAL  Fecha matrícula: 25/05/2014 Fecha egreso: 31/12/2015	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <i>PERU</i>

(\*\*\*) Ante la falta de información, puede presentar su consulta formalmente a través de la mesa de partes virtual en el siguiente enlace <https://enlinea.sunedu.gob.pe/>



ANEXO 5: CARTA DE AUTORIZACIÓN

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía nacional"

Arequipa, 17 de marzo del 2022

Señores

Escuela profesional de Contabilidad

Universidad César Vallejo – Campus Ate

A través del presente, Barahona Verdugo Juan Carlos, identificado (a) con C.E. N° 001688866 representante de la empresa B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C. con el cargo de Gerente general, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que las siguientes personas:

- a) Ayma Aguilar Lisbeth
- b) Paniura Centeno Guizela Selmira

Están autorizadas para:

- a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización de su proyecto y posterior tesis titulada "Análisis de cuentas por cobrar en la empresa ByK Creciendo en Familia S.A.C. periodo 2020".

Sí  No  /

- b) Emplear el nombre de nuestra organización dentro del referido trabajo

Sí  No

Lo que le manifestamos para los fines pertinentes, a solicitud de los interesados.

Atentamente,

Firma y Sello

GERENTE GENERAL



## ANEXO 6: ESTADOS FINANCIEROS

ACTIVO		PASIVO	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	S/. 539,130.00	10 SOBREGIROS BANCARIOS	S/ -
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS	S/. 4,482,313.00	40 TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	S/. 125,912.00
14 DIRECTORES	S/. 835,686.00	41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	S/. 9,420.00
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS – TERCEROS	S/. 314,749.00	42 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS	S/. 10,102,751.00
18 SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	S/. 81,752.00	43 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES RELACIONADAS	S/. 2,784.00
17 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS – RELACIONADAS	S/. 479,221.00	45 OBLIGACIONES FINANCIERAS	S/. 863,997.00
20 mercadería	S/. 3,347,942.00	46 CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS – TERCEROS	S/. 260,056.00
28 INVENTARIOS POR RECIBIR	S/. 740,202.00		
13 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – RELACIONADAS	S/. 7,206.00		
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	S/. 465,747.00		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 11,293,948.00</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 11,364,920.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
32 ACTIVOS POR DERECHO DE USO	S/. 1,169,059.00		
33 INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	S/. 884,357.00	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/ -</b>
34 INTANGIBLES	S/. 140,556.00		
39 DEPRECIACIÓN y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS	<b>-S/. 734,743.00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
37 ACTIVO DIFERIDO	S/. 1,001,257.00	50 CAPITAL	S/. 6,000,000.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 2,460,486.00</b>	59 RESULTADOS ACUMULADOS	S/. -4,731,847.00
		89 RESULTADOS DEL EJERCICIO	S/. 1,121,361.00
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/. 2,389,514.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. 13,754,434.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>S/. 13,754,434.00</b>

ACTIVO		PASIVO	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	S/. 1,762,498.00	10 SOBREGIROS BANCARIOS	S/ -
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS	S/. 3,276,635.00	40 TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	S/. 147,783.00
14 DIRECTORES	S/. 90,580.00	41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	S/. 5,057.00
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS – TERCEROS	S/. 277,284.00	42 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS	S/. 8,386,950.00
18 SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	S/. 225,003.00	43 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES RELACIONADAS	S/. 5,440.00
17 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS – RELACIONADAS	S/. 465,677.00	45 OBLIGACIONES FINANCIERAS	S/. 599,300.00
20 mercadería	S/. 3,940,497.00	46 CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS – TERCEROS	S/ -
28 INVENTARIOS POR RECIBIR	S/. 700,233.00		
13 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – RELACIONADAS	S/. 47,181.00		
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	S/. 21,744.00		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 10,807,392.00</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 9,144,530.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
32 ACTIVOS POR DERECHO DE USO	S/. 1,036,153.00		
33 INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	S/. 629,859.00	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/ -</b>
34 INTANGIBLES	S/. 104,631.00		
39 DEPRECIACIÓN y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS	<b>-S/. 535,956.00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
37 ACTIVO DIFERIDO	S/. 781,706.00	50 CAPITAL	S/. 6,000,000.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 2,016,393.00</b>	59 RESULTADOS ACUMULADOS	S/. -2,127,829.00
		89 RESULTADOS DEL EJERCICIO	S/. -192,916.00
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/. 3,679,255.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. 12,823,785.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>S/. 12,823,785.00</b>





ANEXO 7: DOCUMENTOS DE LA EMPRESA

**ORDEN DE COMPRA**

DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE  
**ByK creciendo en Familia SAC**  
 DIRECCIÓN (ESPACIO E INTERIOR)  
 URB Campiña dorada MZA Lote 4  
 URBANIZACIÓN  
 URB Campiña dorada  
 CIUDAD  
 Arequipa  
 DEPARTAMENTO  
 Arequipa  
 NO DE TELEFONO DE OFICINA (INCLUIR CODIGO DE AREA) 989859762  
 NUMERO DE FAX (INCLUIR CODIGO DE AREA Y CODIGO ELECTRONICO)

PLAZA NO  
**01 072309**  
 (DAS/ABR/2013) FECHA

FINANCIADO  DEVOLUTO  
 CONTADO  ADECUADO  
 \*CÓDIGO DE LOS ARTÍCULOS DEBEN SER ENTREGADOS POR EL DISTRIBUIDOR.  
 SI  NO  PARCIALMENTE

**VENDIDO A:**  
 NOMBRE DEL CLIENTE  
**ERASMO BARDALES SANDOZ**  
 DIRECCIÓN  
**CAL. AIZAMORA #1355**  
 DIRECCIÓN  
**AV. Ejército c/ Galvez**  
 DISTRITO  
**IQUITOS** PROVINCIA  
**MAYNAS**  
 DEPARTAMENTO  
**LORETO**  
 TELEFONO DE LA CASA O CELULAR (INCLUIR CODIGO DE AREA)  
**965 604030**

**ENVIARA:**  
 ATENCIÓN:  
 DIRECCIÓN:  
 DIRECCIÓN:  
 DISTRITO:  
 DEPARTAMENTO:  
 TELEFONO DE LA CASA Y CELULAR (INCLUIR CODIGO DE AREA)  
**LA MISMA**

**UTENSILIOS DE COCINA**  
 JUEGO ESENCIAL DE 6 PIEZAS  
 JUEGO COMPLEMENTARIO DE 8 PIEZAS  
 JUEGO DE 7 PIEZAS  
 JUEGO DE 8 PIEZAS  
 JUEGO DE 10 PIEZAS  
 JUEGO DE 15 PIEZAS  
 JUEGO GOURMET DE 6 PIEZAS

**PIEZAS INDIVIDUALES CON TAPA**  
 4-CUARTOS  
 8-CUARTOS  
 12-CUARTOS  
 20-CUARTOS  
 30-CUARTOS  
 PAELLERA 35CM 35CM  
 OLLA A PRESION 6L 10L

**PIEZAS INDIVIDUALES SIN TAPA**  
 13-CUARTOS  
 2-CUARTOS  
 3-CUARTOS  
 6-CUARTOS  
 SARTEN 30CM 26CM  
 PLANCHA DOBLE REDONDA CUADRADA

**TAPAS**  
 PEQUEÑA 16CM  
 MEDIANA 20CM  
 GRANDE 26CM  
 TAPA ALTA

**SARTENES GOURMET**  
 20CM 24CM 30CM (SIN TAPA)  
 30CM 34CM 30CM (CON TAPA)

**PREMIUMS**  
 HERVIDOR DE LECHE  
 HERVIDOR DE MANTICUILLA  
 JUEGO DE 4 TAZONES PARA MEZCLAR CON TAPAS  
 JUEGO DE HORNEAR DE 7 PIEZAS  
 MAQUINA DE ENROLADAS  
 JUEGO DE 8 TAZAS CON PAREJO DOBLE  
 TAZON PARA MEZCLAR DE 1.8 L CON TAPA  
 TAZONES PARA MEZCLAR CON BASE DE SILICONA  
 UTENSILIOS DE COCINA DE 6 PIEZAS  
 WOK DE 3.7 L CON TAPA

**VARIOS**  
 JUEGO AMERICANA DE 24 PIEZAS  
 JUEGO AMERICANA DE 6 PIEZAS  
 JUEGO FIESTA DE 24 PIEZAS  
 JUEGO FIESTA DE 6 PIEZAS  
 JUEGO DE SERVIR DELUXE DE 3 PIEZAS  
 JUEGO DE SERVIR ENCHACEMENT DE 3 PIEZAS

**ACCESORIOS ELÉCTRICOS**  
 MAXTRACTOR

**SISTEMA DE FILTRACIÓN DE AGUA**  
 FRESCAPURE 3000

**ACCESORIOS**  
 BANDEJA PARA ASAR  
 COLADOR DE 3 CUARTOS  
 COLADOR DE 8 CUARTOS  
 COLADOR PARA PASTAS DE 1.8 L  
 REJILLA DE 3 AGUJEROS (POACHING RACKS)  
 REJILLA DE 6 AGUJEROS (POACHING RACKS)  
 TACITAS PARA REJILLA 3 TACITAS 6 TACITAS  
 UNIDAD DE COMBINACIÓN

**CUCHILLOS**  
 AFLADOR DE CUCHILLOS  
 BLOQUE DE CUCHILLO  
 HACHA  
 JUEGO DE 4 PIEZAS PARA REBANAR  
 JUEGO DE CUCHILLOS PARA CARNE DE 4 PIEZAS  
 JUEGO DE 3 PIEZAS  
 JUEGO COMPLETO DE 18 PIEZAS  
 SANTOKU 7CM 12CM  
 TABLA DE BAMBU PARA CORTAR  
 TUERAS

**OTROS**  
 1 power blender

**OPCIÓN DE PAGO EXPEDITO** - El Distribuidor ofrece a sus clientes la opción de pago mediante transferencia electrónica de fondos. Favor completar la siguiente información:  
 Por el presente autorizo al Distribuidor para debitar electrónicamente un pago mínimo de \_\_\_\_\_ de cada mes de mi tarjeta de crédito. Fecha de expiración: \_\_\_\_\_ CVV No. \_\_\_\_\_  
 Número de tarjeta de crédito: \_\_\_\_\_  
 Por el presente autorizo al Distribuidor a debitar electrónicamente un pago mínimo de \_\_\_\_\_ de cada tres de mi cuenta bancaria.  
 Esta autorización permanecerá vigente hasta que sea cancelada por el Distribuidor o hasta que el Distribuidor reciba mi revocación por escrito. Reconozco que puedo detener la transferencia de fondos mediante notificación a la institución financiera arriba indicada, con aviso de por lo menos tres (3) días antes de la Fecha de Pago.

**INFORMACIÓN SOBRE PAGOS Y FINANCIAMIENTO**  
 TARJETA DE CRÉDITO  VISA  MASTERCARD  AMERICAN EXPRESS  
 MI PAGO INICIAL  MI BALANCE TOTAL CÓDIGO DE SEGURIDAD  
 NÚMERO DE TARJETA DE CRÉDITO: \_\_\_\_\_  
 FECHA DE EXPIRACIÓN: \_\_\_\_\_ CANTIDAD: \_\_\_\_\_

PRECIO DE COMPRA  
 COSTOS DE DESPACHO Y MANEJO  
 IGV  
 PRECIO TOTAL **5,400**  
 DEPÓSITO PAGADO HOY **5,400**  
 FECHA DE PAGO DEL DEPÓSITO ADICIONAL DEPÓSITO ADICIONAL  
 SALDO A FINANCIAR  
 TASA DE INTERÉS MÁXIMA VIGENTE A LA FECHA DE HOY  
 PAGO MÍNIMO

El Servicio de garantía de este producto es prestado por Hy Cite Peru S.R.L.  
 Si tiene preguntas por favor contáctenos por correo electrónico al: [servicioalcliente.pe@royalprestige.com](mailto:servicioalcliente.pe@royalprestige.com)  
 Mediante la firma de este documento el Comprador (I) acepta y se obliga a todos los términos y condiciones establecidos en esta Orden de Compra y (II) confirma que ha leído los términos y condiciones de la Orden de Compra y está de acuerdo con los mismos, y, de ser necesario, con el Plan de Financiación Royal Prestige.

NOMBRE DEL VENDEDOR **CLENI LOPEZ CAHUAZA** CÓDIGO DEL VENDEDOR **LOPCO203** CÓDIGO DEL PRODUCTO **28740** FIRMA DEL COMPRADOR **[Firma]** FECHA  
 FIRMA DEL DISTRIBUIDOR \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

811-17 PERU



ROYAL PRESTIGE

Contrato de Crédito

¡IMPORTANTE! Si después del análisis realizado por el Distribuidor de la capacidad de pago del cliente, el Distribuidor decide otorgar el financiamiento, las disposiciones contenidas en el presente Anexo y sus anexos regirán su relación comercial. De lo contrario, si el financiamiento es negado por el Distribuidor, el "Contrato de Crédito" será dejado sin efecto, sin responsabilidad para el Distribuidor.

Distribuidor No.: 02109268
Página No.:

SECCIÓN 1 - INFORMACION PERSONAL
NOMBRE COMPLETO: Marcgolino
APELLIDO PATERNO: Roque
APELLIDO MATERNO: Alcca
NÚMERO DE DNI: 01208589
CORREO ELECTRÓNICO:
NACIONALIDAD: Peruano
FECHA DE NACIMIENTO: 21-09-1948
ESTADO CIVIL: SOLTERO
CASADO BIENES COMUNES:
CASADO - SEPARACION DE BIENES:
DIVORCIADO:
NÚMERO DE TELÉFONO DE CASA:
CELULAR: 950912982
NOMBRE DE ESPOSA:
DIRECCIÓN ACTUAL:
ESTADO DE VIVIENDA: PROPIO
ALQUILADO:
RENTA MENSUAL:
AÑOS Y MESES EN EL OCARCILLO:
CALLE Y NÚMERO (DEL EDIFICIO Y EL DEPARTAMENTO): Av. Ejercito N° 955
DISTRITO: Puno
PROVINCIA: Puno
DEPARTAMENTO: Puno
NOMBRE DEL ARRENDADOR:
TELÉFONO DEL ARRENDADOR:

SECCIÓN 2 - INFORMACION DE EMPLEO
EMPLEO ACTUAL: Independiente
COMPANIA: Nogaio
NO. DE TELÉFONO (INCLUYA CÓDIGO DE AREA SI NO ES UN CELULAR):
CALLE Y NÚMERO (DEL EDIFICIO Y EL DEPARTAMENTO): Av. Ejercito N° 955
DISTRITO: Puno
PROVINCIA: Puno
DEPARTAMENTO: Puno
OCUPACION: Independiente
PUESTO: Garante
TIEMPO DE SERVICIO (AÑOS):
INGRESO MENSUAL BRUTO: S/ 2500.00
FRECUENCIA DEL INGRESO: Mensual
SUPERIOR INMEDIATO:
OTROS INGRESOS:
ORIGEN:
MONTO:

SECCIÓN 3 - DETALLES DEL CO-DEUDOR RELACION CON EL SOLICITANTE
NOMBRE:
APELLIDO PATERNO:
APELLIDO MATERNO:
NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD:
CALLE Y NÚMERO (DEL EDIFICIO Y EL DEPARTAMENTO):
DISTRITO:
PROVINCIA:
DEPARTAMENTO:
CORREO ELECTRÓNICO:
NÚMERO DE TELÉFONO FIJO Y CELULAR:
LUGAR DE TRABAJO DEL CO-DEUDOR:
OCUPACION:
TIEMPO DE SERVICIO (AÑOS):
SUPERIOR INMEDIATO:
NÚMERO DE TELÉFONO:
INGRESO NETO MENSUAL:
FRECUENCIA DEL INGRESO:

SECCIÓN 4 - REFERENCIAS BANCARIAS Y CREDITICIAS
NOMBRE DEL BANCO:
NUMERO DE CUENTA:
NOMBRE DEL BANCO:
NUMERO DE CUENTA:
COMENTARIOS:

SECCIÓN 5 - REFERENCIAS PERSONALES
NO. 1: NOMBRE COMPLETO: Roxana
APELLIDO PATERNO: Valazquez
APELLIDO MATERNO: Colque
NUMERO DE TELÉFONO:
CELULAR: 951-138489
RELACION: Vecina
NO. 2: NOMBRE COMPLETO: Mercedes
APELLIDO PATERNO: Colque
APELLIDO MATERNO: Capa
NUMERO DE TELÉFONO:
CELULAR: 951-813857
RELACION: Vecina
NO. 3: NOMBRE COMPLETO: Wilfredo
APELLIDO PATERNO: Roque
APELLIDO MATERNO: Alcca
NUMERO DE TELÉFONO:
CELULAR: 918466353
RELACION: Hijo

- Por la presente autorizo expresamente al Distribuidor para llevar a cabo investigaciones acerca de mi historial de crédito con el Centro de Información Crediticia que a su juicio considere apropiado.
Confidencialidad - El Distribuidor, con domicilio y correo electrónico como especificado en la Orden de Compra es responsable de la recopilación, el uso y la protección de los datos personales de su propiedad por el Solicitante y Co-Deudor - si es el caso - de conformidad con las disposiciones establecidas en la Ley de Protección de Datos Personales (la "Ley").
Certifico que la información proporcionada es completa, también autorizo al Distribuidor para corroborar esta información con las referencias proporcionadas.

FIRMA DEL SOLICITANTE: [Firma]
FECHA: 06/04/22
FIRMA DEL CO-DEUDOR:
FECHA:

SECCIÓN 6 - PROVISIÓN ADICIONAL
El cliente declara haber sido informado que el Distribuidor se reserva el derecho a modificar, a su discreción, la tasa de interés en cualquier momento.
Anexo del Contrato de Crédito: La Hoja Resumen (Anexo 1) es aplicable al financiamiento y parte integrante de este. Al firmar este documento, el solicitante declara conocer y aceptar los términos contenidos en el citado Anexo.

NOMBRE DEL REPRESENTANTE DE LA OFICINA DE VENTAS:
FIRMA DEL VENDEDOR:
FECHA:
FIRMA DEL SOLICITANTE: [Firma]
FECHA: 06/04/22
FIRMA DEL CO-DEUDOR:
FECHA:

Mediante la firma del presente documento asumo y constato como deudor solidario de la persona cuya identidad se especifica en esta solicitud, para todos los efectos legales a que haya lugar.





B&K CRECIENDO EN FAMILIA SAC  
Dir. Av. ~~Atahualpa~~ N°1662  
RUC. 20601723337  
Telf. 99869182

Iquitos 10, de febrero del 2020.

#### ORDEN DE RECOJO

Por medio de la presente, se deja por concluido el contrato de crédito por falta de pago que el cliente **LOTH PANTIGOSO MEDRANO** Con número de **DNI N° 45815822** y con **N° de cuenta 25008447** que inició un contrato comercial con nuestra compañía **B&K Creciendo en Familia SAC**. Por un monto total de **S/ 5,295.00 soles** y por lo cual que no cumpliendo con lo establecido en los plazos estipulados se da por terminado el contrato en el mes de **Febrero del 2020**.

El cliente **LOTH PANTIGOSO MEDRANO**, está libre de cualquier cargo o deuda con la Distribuidora **B&K Creciendo en Familia S.A.C.**

Agradecido por su fidelidad y confianza. Sin otro particular de momento quedo a sus órdenes.

  
B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.  
\*\*\*\*\* PROPIETARIO \*\*\*\*\*  
**ATENTAMENTE**  
JUAN CARLOS BAJAKONA VERRUCIO GERENTE  
B Y K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.  
CEL 99869182

\*\*\*\*\*  
Sr. **LOTH PANTIGOSO MEDRANO**,  
DNI: 45815822



## ANEXO 8: SENTINEL- CAFICACIÓN DE SCORE CREDITICIO

sentinelperu.com/cliente/cnhconrapida.aspx?1AByl4V46vYyKqvd444TryAhB7Jyz1aOedmFMKX/QU=

experian | Sentinel Sabio

Consultarnos para:  
 Soporte y reporte de información:  
 +51 983 200 470 / 514 5000 Opción 1  
 servicioalcliente@experian.com  
 Facturación: ingrid.esquivas@experian.com  
 Información comercial Ver Aquí

JUAN CARLOS  
 Mi Sentinel  
 Última sesión web: 13/07/22 10:34  
 Cerrar Sesión

Consulta Rápida - Relación de CPTs consultados en el día

Buscar CPT

Tipo Documento: AUTOMÁTICO Nro. Documento: Ir Búsqueda Alfabética La opción automático solo aplica para DNI ó RUC

Consultas disponibles 181 = Contratadas 200 - Consumidas 19 | Adicionales 0

Montos expresados en unidades de soles \*

Res.	Reg.	Via	Fecha Consulta	Fecha Proceso	Servicio	Nro. Documento	Nombre / Razón Social	Nota	Deuda Total *	Var	Act	Pre	12m	Com
			12/07/2022	23/06/2022	001 : B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.	42020103	CASTRO MAMANI EDGAR DAVID	0.000	154.143.54					
			12/07/2022	23/06/2022	001 : B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.	00515991	CONDORI CHURA DAVID	0.000	157.278.19					
			12/07/2022	30/06/2022	001 : B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.	04438286	AGUILAR PAREDES JULIO WILLIAM	0.000	0.00					
			12/07/2022	23/06/2022	001 : B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.	41040114	CONDORI DEZA LUZ MARINA	0.000	78.200.09					
			12/07/2022	21/06/2022	001 : B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.	04413125	MONTES VDA DE ROMERO EMILIA CLOTILDE	4.000	122.83					
			12/07/2022	30/06/2022	001 : B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.	04437226	ORTIZ DURAND ALEJANDRO ROLANDO PABLO	0.000	0.00					
			12/07/2022	23/06/2022	001 : B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.	23873213	CHAVEZ MUNARES AMLICAR	0.000	66.263.74					

© 2021 Experian Perú S.A.C. Todos los derechos reservados. Usted está conectado desde:

sentinelperu.com/cliente/cnhtabcpt.aspx?kkNEY9b7kvZKutDuk/o4BWLpCS+FRCS8jX8hDyHufeuTxiMTyGBlcNldlA47r+hgD

Consultas del Titular | Información actualizada al: 11/07/2022

Documento	Última Actualización	Nota	Monto Total (\$.)	Var.	Sem. Actual	Sem. Previo	Sem. 12m	Est.	Reg. CPT
DNI: 42020103	23/06/2022	0.000	154.143.54						
RUC: 10420201031	30/06/2022	0.000	0.00						

CASTRO MAMANI EDGAR DAVID

Montos expresados en unidades de soles \*

Línea de Crédito

CONSULTA RÁPIDA POSICIÓN HISTÓRICA PRINCIPALES ACREEDORES DETALLE VARIACIÓN ANALICCOEADOR HECHOS IMPORTANCIA INGRESAR DISCREPANCIAS INFORMACIÓN GENERAL REPORTE DE VENCIDOS SENTINEL SABIO SBIMICROF. ESTADO DEUDA LISTAS RESTRICCIÓN Consulta Detallada

Score Sentinel

877

Riesgo Muy Bajo

En este nivel de riesgo, 6 de 100 personas podrían caer en incumplimiento en los próximos 12 meses

Detalle de la deuda SBS/Microfinanzas

Nombre de la Entidad	Deuda Anterior			Deuda a JUN 2022		
	DIC 2021	MAR 2022	MAY 2022	Fecha list.	Calif.	Monto *
B&K	70.000.00	66.221.38	66.401.61	31/05/2022	NCR	66.439.70
FINANCIERA UNO	0.00	0.00	143.41	31/05/2022	NCR	215.26
S.A.C. CHAKOINEL LTDA	15.128.26	14.274.18	86.091.73	31/05/2022	NCR	86.396.50

© 2021 Experian Perú S.A.C. Todos los derechos reservados. Usted está conectado desde:



FIC  
GREGORIO VICTOR AYMA SEGOVIA

## Riesgo

### RCC TITULAR

Cliente en campaña: NO  
Monto Campaña: S/ 0.00  
Nombre de campaña: NINGUNA  
Restricción: NO  
Asesor: REGINALDA CACERES CJUNO  
Calificación alineada: NORMAL

INFORMACIÓN HISTÓRICA DEL SISTEMA FINANCIERO

Sistema financiero (5 últimos periodos)

Periodo: Marzo 2022  
Nº Empresas que Adeuda: 2

Normal: 100.0%
CPP: 0.0%
Deficiente: 0.0%
Dudoso: 0.0%
Pérdida: 0.0%

### DEUDA DIRECTA

Vigente	14,691.10
Vencida	0.00
Refinanciada	0.00
Reestructurada	0.00
Cobranza Judicial	0.00

VER REQUISITOS



**EXPERIAN PERU S.A.C**  
 Av. Canal y Moreyra 480 piso 19 Ed. Chocavento  
 Distrito de San Isidro  
 Provincia y Departamento de Lima  
 Tel.: 2065000 Fax : 2065054  
 www.sentinelperu.com

R.U.C.: 20525138985

**FACTURA ELECTRONICA**

N° FF02-0234690

**SEÑOR(ES)** :B&K CRECIENDO EN FAMILIA S.A.C.  
**DIRECCIÓN** :Mz A Lote 4 Urb. Campiña Dorada Arequipa Arequipa Arequipa  
**TELÉFONO** :952256616  
**R.U.C.** :20601723337

**FECHA EMISIÓN** : 2022-05-27  
**CODIGO CLIENTE** :C20601723337  
**FECHA VENCIMIENTO** : 2022-06-26  
**VENDEDOR** :MISALES OBALLE PRADO CHRISTIAN  
**TPO. MONEDA** :SOLES

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Vta. Unit.	Docto.	Importe
Sentinel Sabio Integral+ 150 - Junio 2022	UNI	1.00	S/472.37	S/119.37	S/353.00

**SON** :CUATROCIENTOS DIECISEIS CON 54/100 SOLES

DOCUMENTO(S) DE REFERENCIA:

Tipo Documento	Correlativo
CODIGO SCOP	000

Descuento Global	S/	0.00
Total Gravado	S/	353.00
Total No Gravado	S/	0.00
Total Exonerado	S/	0.00
Total Gratuito	S/	0.00
Total IGV	S/	63.54
Importe Total	S/	416.54

Forma Pago: Credito

DATOS DE CUOTA:

N° DE CUOTA	MONTO	FECHA VENCIMIENTO
1	416.54	26/06/2022



**Atención Importante:** Para pagos en efectivo y cheques. Por su seguridad realice los pagos mediante un cheque girado a nombre de EXPERIAN PERU S.A.C. o abone directamente a una de las siguientes cuentas recordadoras:



ANEXO 9: SUSTENTACIÓN DE DIRECCIÓN CLIENTE

**Sociedad Eléctrica del Sur Oeste S.A.**  
 RUC: 20100188628 - Consuelo 310 - Arequipa - Arequipa  
**FONOSEAL** (54) 381188 o \*9000  
 www.seal.com.pe - seal@seal.com.pe

---

Recibo Número: 48205192      **MES FACTURADO:** Junio-2018

Fecha Emisión: 20/06/2018

Fecha Vencimiento: 05-Jul-2018  
 Fecha Inicio corte: "Cortado"

**Nombre:** ASOC. DE VIV. CRUZ DE MAYO - SAN ISIDRO.  
**Dirección:** ASOC. CRUZ DE MAYO CALLE N° 3 POSTE N° 232739 SAN ISIDRO  
**Provincia:** AREQUIPA

**DNI:** 29359255  
**Ruta:** 1-21-26-15-001400  
**T.O:** C2.2 TRIFÁSICO Aerea Simple  
**T.M:** ELECTRONICO 4 Hilos

**N° CONTRATO**  
**448472**

T.N: 380 V      NSM: 0907434033  
 S.E: 6633      NM: 831581  
 T.S: Colectivo - EP  
 Sistema Eléctrico: SE0251 - Repartición: La  
 Sector Típico: Urbano Rural

---

**LECTURAS Y CONSUMO**

Opción Tarifa: STSB - RESIDENCIAL  
 Potencia Contratada: 20.00 kW

LECTURA ANTERIOR:	OK_	15105	10 May 2018
LECTURA ACTUAL:	OK_	16038	15 Jun 2018

Factor: 1.00

CONSUMO FACTURADO: 924.66 kWh  
 EL COSTO DE kWh ES: S/ 0.3152  
 Alícuota AP: 0.42

**Afecto a Descuento Ley 27511 FOGY, Monto: S/ -394.26**

**DETALLE FACTURACION**

CONCEPTO	IMPORTE S/
ALUMBRADO PUBLICO	20.71
CARGO FIJO	3.70
ENERGIA PRIMARIOS 30 KWH	295.60
INTERESES COMPENSATORIOS	3.83
MANTENIMIENTO Y REPOSICION DE LA CONEXION	1.49
<b>SUBTOTAL</b>	<b>333.13</b>
IGV 18%	59.86
<b>OTROS CONCEPTOS NO AFECTOS</b>	
DESCUENTO ICTER	-72.36
DEUDA 2 MESES ANTERIORES	774.20
INTERES MORATORIO	0.66
LEY 28740 ELECTRIFICACION RURAL	7.75
REDONDEO MES ACTUAL	-0.04

HISTORICO DE CONSUMOS

**TOTAL A PAGAR S/      \*\*\*1,163.20**

SON: MIL CIENTO SESENTA Y TRES CON 20/100 SOLES

**ESTIMADO CLIENTE:**  
 Enviamos su estado de cuenta digital en formato recibo a su solicitud, remitanos el correo electrónico a: "recibodigital@seal.com.pe", con el N° de contrato, nombre del titular, N° DNI, N° de teléfono fijo y celular.

Contrato: **448472**  
 Nombre: ASOC. DE VIV. CRUZ DE MAYO - SAN ISIDRO  
 Recibo: 48205192      Junio-2018  
 Vencimiento: 25/07/2018  
 TOTAL S/      \*\*\*1,163.20

2018001000073835870  
 1-21-26-15-001400



ANEXO 10: CONTROL DE PAGOS

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1	2020																			
2																				
3	CLIENTE	CUENTA	MONTO	FECHAS	# DE OP.	NOTAS														
4	NAYDE	BYK	898	1/04/2020	58127															
5	LIDER IGLESIAS	BYK	493	1/05/2020	566252															
6	TEOFILA	BYK	2982.5	1/06/2020	861540															
7	MARY ABARCA	BYK	968	1/10/2020	19172148															
8	FLORA EMIRITA	BYK	2648	1/06/2020	831540															
9	MARTHA ALVARES	BYK	354	1/11/2020	MEGA RED															
10	JULIO VEGAS	BYK	740	1/04/2020	76935285															
11	LAURA VELASQUEZ	BYK	306	18/01/2020	79977380															
12	MARTIN SOUSA	BYK	355	17/01/2020	602868															
13	LAURA VELASQUEZ	BYK	306	24/01/2020																
14	GLORIA CAMAN	BYK	600	26/01/2020	365383															
15	ETELVINA TERESA	BYK	950	26/01/2020		pago de licudora														
16	CARMELA PEÑA	BYK	1400	26/01/2020																
17	RICHARD RIVERA	BYK	534	31/01/2020																
18	DALMACIA HILARIO	BYK	1136.67	31/01/2020	70513990															
19	JORGE ATALAYA	BYK	100	31/01/2002	75314419															
20																				
21																				
22																				
23																				
24																				
25																				
26																				
27																				
28																				
29																				
30																				

The collage contains several documents:

- BBVA Statements:** Multiple screenshots of account balances and transaction history for 'Cuentas De Ahorro' (Savings Accounts) with various amounts like \$/740.00, \$/306.00, and \$/100.00.
- BNC Receipts:** Receipts for 'DEPOSITO CUENTA CORRIENTE' (Current Account Deposit) with amounts such as \$/968.00 and \$/306.00.
- Other Documents:** A receipt for 'TRANSFERENCIA TRANSFERENCIA' and a receipt for 'PAGO DE LICUDORA' (Licudora Payment) for \$/1,136.67.







ANEXO 12: ANALISIS DE CUENTAS POR COBRAR MENSUAL

	ENERO		FEBRERO		MARZO	
	CLIENTES	%	CLIENTES	%	CLIENTES	%
PAGADO	33	83%	33	83%	33	83%
ADEUDA	7	18%	7	18%	7	18%
	40	100%	40	100%	40	100%

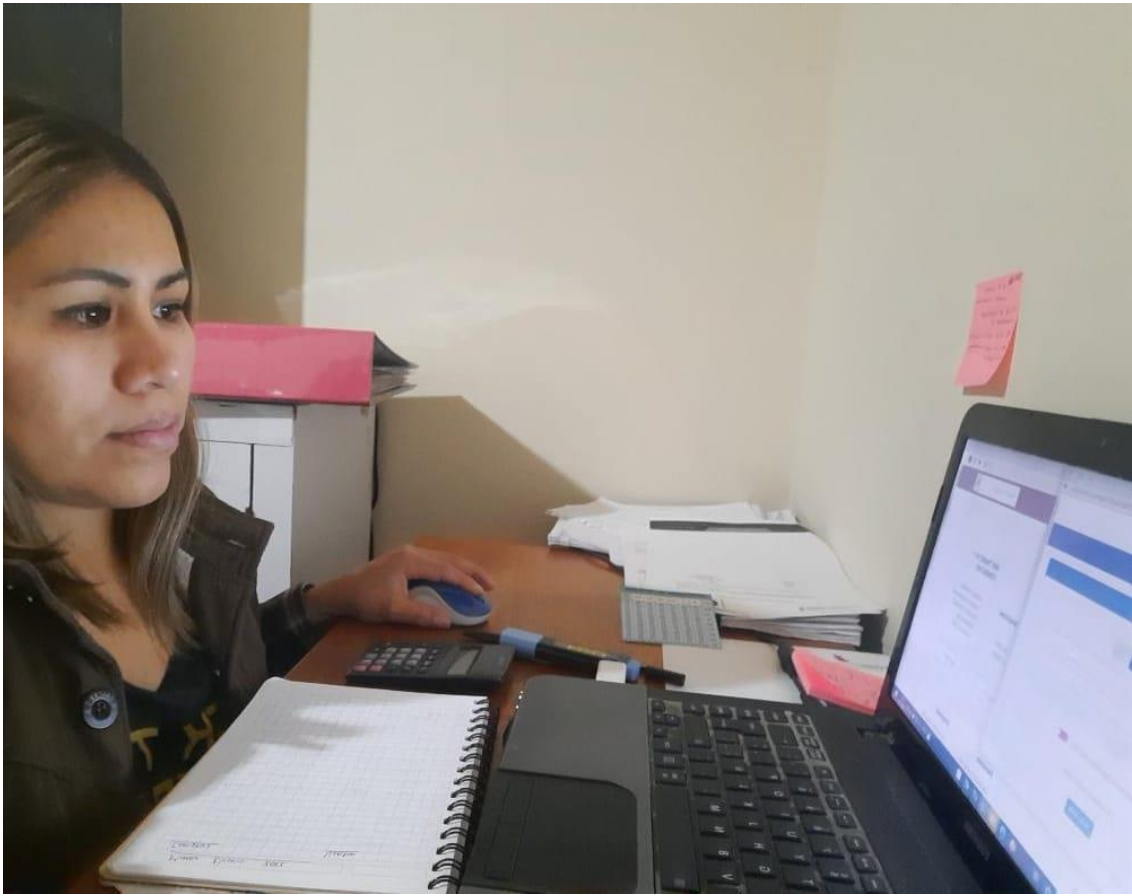
	ABRIL		MAYO		JUNIO	
	CLIENTES	%	CLIENTES	%	CLIENTES	%
PAGADO	38	95%	38	95%	36	90%
ADEUDA	2	5%	2	5%	4	10%
	40	100%	40	100%	40	100%

	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE	
	CLIENTES	%	CLIENTES	%	CLIENTES	%
PAGADO	38	95%	36	90%	35	88%
ADEUDA	2	5%	4	10%	5	13%
	40	100%	40	100%	40	100%

	OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE	
	CLIENTES	%	CLIENTES	%	CLIENTES	%
PAGADO	34	85%	36	90%	37	93%
ADEUDA	6	15%	4	10%	3	8%
	40	100%	40	100%	40	100%







**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, SALAZAR QUISPE VICTOR ABEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "ANALISIS DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA B&K CRECIENDO EN FAMILIA SAC. PERIODO 2020", cuyos autores son AYMA AGUILAR LISBETH, PANIURA CENTENO GUISELA SELMIRA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 21.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 10 de Junio del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
SALAZAR QUISPE VICTOR ABEL <b>DNI:</b> 18039498 <b>ORCID:</b> 0000-0003-0142-6604	Firmado electrónicamente por: VSALAZARQ el 10- 06-2022 00:01:34

Código documento Trilce: TRI - 0306187