



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas de una
empresa de sector lácteo, 2017-2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORAS:

Alvarez Silva, Ruth Violeta (orcid.org/0000-0001-9999-7370)

Zavaleta Tapia, Guisella Jakelin (orcid.org/0000-0003-0325-8376)

ASESOR:

Dr. Espinoza Cruz, Manuel Alberto (orcid.org/0000-0001-8694-8844)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2022

DEDICATORIA

Nuestra Indagación es producto del esfuerzo e perseverancia y lo dedicamos en primer lugar a Dios que nos da la fortaleza para culminar este trabajo de investigación, y en segundo lugar a nuestras familias por siempre brindarnos su apoyo y motivación a diario.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a nuestras familias porque son lo más valioso que tenemos y quienes estuvieron presentes en el proceso de evolución y posterior desarrollo de nuestro proyecto de tesis, compartiendo grandes ejemplos de superación, humildad y sacrificio.

En segundo lugar, al asesor Dr. Manuel Espinoza C. por la entereza y el soporte brindado para guiar nuestros conocimientos hacia nuestro objetivo

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	10
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	10
3.2. Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis.....	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.....	21
VI. CONCLUSIONES.....	25
VII. RECOMENDACIONES.....	26
REFERENCIAS.....	27
ANEXOS.....	30

Índice de tablas

01.	Análisis de los datos de las variables cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas.....	14
02.	Análisis descriptivo: Medida de tendencia central y medidas de dispersión.....	15
03.	Prueba de normalidad con Shapiro-Wilk para las variables Cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas.....	16
04	Pruebas de correlación.....	17
05	Prueba de correlación de hipótesis general.....	18
06	Prueba de correlación de hipótesis específica N°1.....	19
07	Prueba de correlación de hipótesis específica N°2.....	20

RESUMEN

El objetivo primordial es enlazar las cuentas por cobrar comerciales netas con las ventas netas analizadas a una empresa del sector lácteo correspondiente a los periodos 2017-2021. La parte metodológica de investigación para este trabajo es aplicada con diseño No-experimental de nivel correlacional longitudinal, el muestro fue de conveniencia o intencional. teniendo así, como origen de recopilación de fuentes para la elaboración de este trabajo de investigación se obtuvieron de bolsa de valores de lima (BVL), como también superintendencia del mercado de valores (SMV), libros relacionados a dicho tema y revistas contables; adicionalmente los ejemplares de este trabajo están conformados por los documentos de gestión contable de una empresa del sector lácteo; tales como los estados de situación financiera la cual fue la su población y las notas de los estados financieros validados mediante la elaboración por especialistas contables que nos dan a conocer mediante herramientas aprendidas en la maestría de la finanzas considerándose como parte de su muestra, así como también la recopilación e indagación de fuentes nacionales y extranjeras.

Por consecuente el resultado dictamina la vinculación que tiene las cuentas por cobrar comerciales netas con las ventas netas no es significativa para la empresa de sector lácteo ya que el p valor es $0.919 \geq 0.05$, siendo así el resultado al coeficiente de correlación de Pearson es -0.064 , al ser directa y moderada. Evidenciando así el resultado en los 02 últimos años la variable cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas tuvieron conductas erráticas.

Palabras clave: Cuentas por Cobrar Netas, Ventas, Producto.

ABSTRACT

The primary objective is to link the net commercial accounts receivable with the net sales analyzed to a company in the dairy sector corresponding to the periods 2017-2021. The methodological part of the research for this work is applied with a Non-experimental design of a longitudinal correlational level, the sampling was of convenience or intentional. Thus, as the origin of the compilation of sources for the elaboration of this research work, they were obtained from the Lima Stock Exchange (BVL), as well as the Superintendence of the Stock Market (SMV), books related to said subject and accounting magazines; Additionally, the copies of this work are made up of the accounting management documents of a company in the dairy sector; such as the statements of financial position which was the population and the notes of the financial statements validated through the preparation by accounting specialists who let us know through tools learned in the master's degree in finance being considered as part of their sample, as well as also the compilation and investigation of national and foreign sources.

Consequently, the result dictates the link between net trade accounts receivable and net sales is not significant for the dairy sector company since the p value is $0.919 \geq 0.05$, thus the result to the Pearson correlation coefficient is - 0.064, being direct and moderate. Thus, evidencing the result in the last 02 years, the variable net commercial accounts receivable and net sales had erratic behaviors.

Keywords: Net Accounts Receivable, Sales, Product.

I. INTRODUCCIÓN

Realidad Problemática: Durante los primeros meses del 2020, atravesamos crisis de suceso por causa de la covid 19, cuyo impacto afecto a distintos países del mundo siendo esta una situación de gran impacto para la humanidad. Consideramos de gran importancia estudiar la problemática del recurso que posee la empresa de sector lácteo, siendo su actividad principal la elaboración dedicada también al llenado, elaboración, compra y venta, además la empresa importa y exporta de sus productos originarios de leche, productos compuestos por frutas, enlatados de pescado u otros. Dicha empresa del sector lácteo se dedica también a la distribución de productos, brindando a su vez servicios de gestión y ventas. Bajo esta característica de servicio de distribución en el año 2020 y 2021 obtuvo una comisión del 9% de las ventas obtenidas.

No obstante, consideramos como mecanismo de trabajo para investigación la empresa domiciliada en el distrito de lima, en el 2018 se realizó el cambio de la denominación social, la cual tiene como subsidiarias a otras empresas que agrupan la unidad de negocios lácteos. Para estudios metodológicos se busca lograr una investigación contable financiera obtenida de fuentes secundarias que son en la actualidad de acceso público, dichas fuentes informativas son estrictamente aprobadas por peritos externos los cuales brindan mayor confianza. En tal sentido se permite investigar las variables, dimensiones e indicadores con la finalidad de poder vincular el nivel de dependencia a la V1 cuentas por cobrar comerciales netas y V2 ventas netas obtenidas para la compañía del sector lácteo. las cuales para la elaboración de este trabajo de investigación analizaremos minuciosamente logrando así centrar extensamente los objetivos que nos permite evaluar la condición de ambas variables de estudio para una empresa del sector lácteo.

La información recabada es de total acceso público, lo cual de acuerdo al historial financiero de la empresa en un rango de 05 años comprendidos del 2017 al 2021, Nos permite hondar y entender el manejo interno de la empresa, No obstante, la base fundamental es contrastar de manera clara y objetiva que nos permita generar una retroalimentación existente sobre la importancia por las variables planteadas. Se considera, por lo tanto, que la cuentas por cobrar comerciales netas como

rendimiento primordial de mayor necesidad económica para la empresa, siendo esta de factor clave para cualquier negocio ya sea acuerdo en el ámbito comercial, industrial o de servicio en el que se desempeña, concluyendo de manera general que toda empresa siempre se enfrenta a un cierto porcentaje en pagos retrasados o ya sea con sus cuentas incobrables por ventas a crédito. Cuando una empresa lleva un mal manejo en sus cuentas por cobrar por ende puede ser un riesgo de quiebre, ya que al no poseer un adecuado control pecuniario con aquellos consumidores que deben y un apropiado sistema de cobranza no permitirá que la empresa no pueda cumplir con los objetivos financieros ya sea a corto o largo plazo. Por ello, es necesario estudiar con total sensatez aquellos casos y que posteriormente nos permitan actuar de manera razonable.

Finalmente podemos precisar de acuerdo al ámbito de desarrollo de este trabajo de investigación que las fuentes de información financieras de la empresa del sector lácteo fueron de dominio público, Lo cual nos permite interpretar y analizar la conexión entre las cuentas por cobrar comerciales netas con relevancia a ventas netas, alineando así los objetivos de la empresa del sector lácteo

Por consiguiente, la **formulación del problema** es:

- ✓ **P.G:** ¿Cómo se enlaza las cuentas por cobrar comerciales netas con las ventas netas para la empresa de sector lácteo, 2017-2021?
- ✓ **P.E.1:** ¿De qué nivel es el grado de vínculo de las cuentas por cobrar comerciales brutas con ventas netas para la empresa del sector lácteo, 2017-2021?
- ✓ **P.E.2:** ¿Cómo se relaciona las estimaciones de cobranza dudosa con las ventas netas para la empresa del sector lácteo, 2017-2021?

Para este trabajo de investigación la **justificación** que se da a conocer es:

- ✓ **Teórica:** Se busca sustentar con investigación, tales, así como con aspectos conceptuales sobre el desarrollo de las variables planteadas para este proyecto siendo las cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas. abarcando así los últimos 05 años para la empresa del abarcar el sector lácteo.

- ✓ **Práctica:** Se indaga la mejor aplicación de la formulación problemática en respecto a sobre las variables sectoriales elegidas para una empresa del Sector lácteo, como respuesta tangible de esta investigación.
- ✓ **Social:** Se procura orientar a los beneficiarios, es decir a investigaciones que buscan utilizarla ciencia para una mejora hacia los fines destinados en concordancia a la finalidad del presente trabajo de investigación, pero con características diferenciadas en el campo de las empresas del sector lácteo.
- ✓ **Metodológica:** Se emplean registros contables validados de acceso público. Los cuales nos brindan información corresponden a la empresa seleccionada del sector lácteo. Los cuales nos proporcionan elementos necesarios que abarcan la naturaleza y enfoque del objeto de estudio para este trabajo de investigación siendo nuestra principal fuente oficial y brinda la población, de donde intencionalmente se selecciona la muestra, todas ellas con información confiable en sus indicadores o datos.

Los **objetivos** implantados en este estudio de indagación son:

- ✓ **O.G:** Fijar el nivel de relación para la cuenta por cobrar comerciales netas y las ventas netas para empresa del sector lácteo.
- ✓ **O.E.1:** Determinar la vinculación de cuentas por cobrar comerciales brutas y ventas netas en la empresa del sector lácteo.
- ✓ **O.E.2:** Especificar la conexión estimación de cobranza dudosa y las ventas netas en la empresa del sector lácteo.

Las **hipótesis** planteadas que consideramos son:

- ✓ **H.G:** La cuenta por cobrar comerciales netas y venta neta tienen vinculación significativamente en la empresa de sector lácteo.
- ✓ **H.E.1:** La familiaridad de las cuentas por cobrar comerciales brutas con dependencia a las ventas netas en la empresa del sector lácteo es explicativa.
- ✓ **H.E.2:** Las Estimación de cobranza dudosa tienen mayor cercanía con la venta neta en la empresa del Sector lácteo.

II. MARCO TEÓRICO

Se procede a la revisión de los materiales escritos tanto en libros como también en artículos científicos, trabajos de tesis tanto nacionales como también trabajos internacionales que guardan relación con nuestro tema de investigación propuesto. Esto permite tener mayor conocimiento y criticidad para precisar los aspectos conceptuales.

Antecedentes de investigación – Nacionales: Siguiendo los lineamientos se ha encontrado una investigación científica elaborada en una universidad peruana, la cual señala a la cuentas por cobrar comerciales netas hace su cumplimiento con el retorno financiero del rendimientos de las ventas y a su vez reduce los niveles de retraso y de cobranza dudosa, en tal sentido mejorando de ese modo las políticas y procedimientos para así obtener una mejor evaluación, generando así ventas pueden elevarse alcanzando una suficiente liquidez y mejoría para mayores rotaciones de mercaderías y de sus cuentas por cobrar comerciales netas, así la tesis señala el buen funcionamiento de los otorgamientos de los créditos a corto y plazo de manera minuciosa con el propósito que sus ventas mantengan su nivel y de esta forma se pueda minimizar los tiempos de cobranza pendientes pactadas en fechas establecidas, teniendo así mayor éxito para el área de crédito y finanzas para la empresa.(Domínguez G & Esteban. R, 2017).

En otra investigación realizada a otra universidad del Perú, indica lo siguiente: a través de los autores comprendemos que las empresas al tener problemas de liquidez se sienten imposibilitados de afrontar sus obligaciones con terceros, esto lleva a una afección mayor, ya que su imagen crediticia se ve afectada, ya que una falta de liquidez para la empresa siempre trae efectos negativos colaterales, que no ayuda para nada el desarrollo de la empresa. Esto indica la importancia de llevar procesos adecuados de la evaluación a la gestión de cobranzas ya que a su vez permite descubrir los puntos críticos y de esa forma poder implementar mejoras en los procesos operativos del área de cobranzas. (Chávez & Loconi 2018, P.17).

En un escrito investigativo como lo es una tesis que ha sido escrita en la ciudad de Lima Perú, se escribe sobre una determinada empresa del sector comercial, considera que las ventas determinan positivamente el nivel de la demanda que

afecta positivamente el nivel de las demandas de rentabilidad para la empresa, permitiendo así que se tenga una estrategia de ventas que influya el nivel de riesgo localizados a la empresa. Este pensamiento conlleva al siguiente desenlace, el nivel de los objetivos no interviene verdaderamente en la toma de decisión para la empresa, estas reseñas obtenidas nos indica el poder establecer objetivos que no afectan al avance y desarrollo de la empresa, la idea principal es desarrollar a la empresa en ámbitos contables. (Barbagelata, D.K,2020, p.14).

Antecedentes Internacionales: Según el trabajo de tesis encontrada, indica que sería muy recomendable que se establezca lineamientos claros y eficientes para la intervención del departamento de cobranza que refleja un vacío en la estructura contable por lo cual el presente trabajo investigativo llega a la conclusión de que existen tres problemas específicos por la ausencia de lineamientos claros, evidentes y sostenibles. El principal problema que se corre es por el riesgo de desviaciones de operaciones, el segundo problema es que habría un retraso en el desarrollo contable, y el ultimo problema indica que habría una demora en el cobro de facturas pendientes, que esto de por sí ya es un aplazamiento en el desarrollo contable, esto indica urgentemente lineamientos claros y oportunos para ir corrigiendo aquellos problemas. (Macías Calderón, 2017, p.8).

El estudio de esta tesis realizado establece la importancia que sus actividades económicas y la relación que conlleva la concesión de créditos con el propósito de poder recuperar parte de su cartera de cobranza así teniendo la liquidez correspondiente, analizando de una manera oportuna las políticas y la forma de cobros, reduciendo así sus niveles de morosidad, teniendo en cuenta que las ventas realizadas es parte de su obtención de ingresos dejando de lado formas créditos, generando así conclusiones el poder otorgar crédito o no. Con todas las complicaciones mencionadas se llega considerar que las políticas claras y escasa planeación sobre el ámbito financiero han traído grandes retrasos de desarrollo de liquidez, en algunos casos ha sido causante de quiebre de las más grandes empresas, es por es recomendable un adecuado control de cuentas, se crearían políticas y lineamientos bien establecidos afrontando así contratiempos en el área contable evitando riesgo mayores, con un adecuado diseños de políticas de

cobranza ayudarían que las empresas no presenten una insolvencia en periodo futuros. (Hurtado Gallegos, 2017, p.9)

Bases Teórico Científicas: El desarrollo del aspecto conceptual según las referencias de cada variable nos señala lo siguiente:

Como bases teóricas para la Variable: Cuentas por cobrar comerciales netas.

Definiciones: Son créditos que cede una compañía a sus consumidores siendo por prestación de servicios y/o venta de bienes, formando así parte de los activos corrientes considerable de gran importancia para que las empresas mejoren y adecuen su sistema de cobros de una manera más eficaz y oportuna. (Ortega, Pacherras, & Díaz, 2010, p.39).

Las empresas deben tomar en cuenta que debe existir una sección que ayude a suplir aquellas cuentas de clientes que no han podido hacer los pagos correspondientes, ya que es importante cubrir todos los gastos tributarios que se desprenden de la misma, al no tomar en cuenta este ejercicio contable, muchas empresas han incurrido en descuidos tributarios. Tras la pandemia por el covid 19, hubo un incremento significativo de mora, este incremento trajo consigo problemas de financiamiento para un sin número de empresas, este que no ha sido planeado trajo un desafío muy grande para la parte contable, sabiendo que las cobranzas son una parte vital para el buen funcionamiento de las empresas, claro que algunas entidades financieras aplicaron diversos planes de cobranzas con distintos incentivos para la recuperación de créditos en manera efectiva. (Abal, M, 2021, p.11)

Bases Teóricas de la Variable: Ventas Netas – Definiciones: Según el autor considera que las ventas forman parte fundamental de la empresa incluyendo también la prestación de servicios, Para obtener mayor beneficio posible es necesario poner atención en la venta del producto y estas deben estar muy ligadas de las prestaciones de servicios, en este sentido las ventas tienen que ser llevadas de maneras muy estrictas ya que ayudan al fin último de la empresa. (López. S, Raúl & Tamayo, 2001)

De acuerdo a las investigaciones de diferentes autores consideran que las ventas, viene hacer paso independiente por la cual el comerciante compensa las carencias

del cliente, en contrapartida de una suma de dinero, la cual puede ser de forma dineraria (dinero) o al crédito, generando ganancia sobre el bien o servicio. (La American Marketing Asociación, 2012)

Por otro lado, otros autores determinan que las ventas “Es la transacción de un determinado bien establecido en forma monetaria pactada, considerando que las ventas pueden ser al contado cuando se realiza el pago del bien en el instante de adquirirla. A crédito cuando se determina el tiempo del pago; y por último a plazos cuando el pago se realizar en fechas pactadas entregando la mercadería en varios pagos continuos. (Weitz, Castleberry, y Tanner ,1998).

Para el autor considera que la venta es parte fundamental y final dentro de los procesos en el marketing, definiéndolo como una actividad que origina hacia los clientes en la última etapa del intercambio. Los autores suscriben que este será el punto donde se relaciona el esfuerzo con las diversas actividades anteriores. En resumen, la venta se encamina a dos aspectos:

1: Se considera a la venta como una entrega de un producto u prestación de servicio a un determinado comprador por la transacción de un pago.

2. Determina a la venta como una actividad que se incluye al proceso personal, en el que el vendedor reconoce y satisfaciendo sus necesidades del comprador. Logrando beneficio de ambas partes (Cámara y Sanz.2001),

Sobre el **aspecto conceptual** se suscribe lo siguiente, en contexto a cada variable sujeta en esta tesis.

Cuentas por Cobrar Comerciales Netas: Siendo un activo circulante que refleja dentro del balance general o Llamado también situación financiera la cual se muestra en un informe contable la situación existente, considerando que la cuentas por cobrar comerciales netas representa las retribuciones de cobro a intermediarios que proceden de operaciones por bienes o servicios ejecutada en conocimiento de su objetivo, en consiguiente la cuentas por cobrar comerciales netas sus deudas pueden ser a corto o a largo plazo. Es de suma importancia esta cuentas por cobrar porque genera una herramienta necesaria para poder lograr la estabilidad financiera de una organización proporcionados por los aumentos o disminución del activo,

pasivo o patrimonio neto, el tratamiento contable de estas cuentas es que inicialmente se registra su valor razonable (costo real) posterior a este costo real, tenemos el costo amortizado ,sin embargo esta cuenta se reducirá cuando haiga un deterioro de la cuenta , podemos decir mediante la cuenta por valuación llamado también (Estimación de cobranza dudosa), reflejadas en la interpretación a los estados financieros.(*Plan Contable General Empresarial Modificado 2019* p .69)

Facturas por cobrar. Las facturas son comprobantes de pago que se emite por la prestación de un bien o servicio adquirido, se puede realizar el pago según la condición pactado ya sea al contado o al crédito.

Letras por cobrar. Esta cuenta permite controlar derechos materializados en letras que reconoce el deudor al canje correspondiente de las facturas, boletas u otros comprobantes de pago al asumir la obligación que debería ser pagada en un plazo determinado.

Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa. Representa acumulación por los deterioros obtenidos de cuentas por cobrar, la recuperación para resguardar los desgastes generados por cobranzas de ingresos tributarios que una vez ingresado en morosidad, perjudican el escenario de riesgo por su incobrabilidad o ingreso a reclamaciones (*Plan Contable General Empresarial Modificado 2019* p.82).

Venta Neta: Esta cuenta agrupa la acumulación de ingresos por bienes o servicios innatos de operaciones de acuerdo al giro del negocio descontando las devoluciones de productos o por mercadería dañada. A diferencia de las ventas brutas es más preciso el importe de dinero que ingresa la compañía porque tiene en recuento el peculio que se desperdicia por descuentos y devoluciones. (*Plan Contable General Empresarial Modificado 2019*.p.181)

Según entendidos en la materia dicen que la venta es una ciencia como tal. Se denomina “Ciencia” en toda la extensión de la palabra ya que cumple con todas las normas establecidas para ser considerada de esta forma, como un fundamento especial para tal consideración es que las ventas “exigen una correcta interpretación de las características de producto”, esto hace que vaya más allá de una simple venta, el punto especial aquí es entender la satisfacción del consumidor, esto de por sí requiere todo un estudio preciso y científico.

Según esta perspectiva nos dice que las ventas deben pasar por un estudio correcto en el que se incluya las técnicas especializadas y adecuadas para dicho análisis científico de ventas, esto implica convencer al prospecto, en sus beneficios del producto al punto de persuadir en la compra del producto.

Ya que existe una gran diferencia en que el cliente este convencido de la necesidad del producto pero que no esté persuadido en su compra, o a la inversa sería que reconoce la conveniencia del producto ignorando los beneficios de este. Por ello del ir de la mano tanto la persuasión como la presentación de los beneficios propios.

La idea no solo tiene que ver con que el cliente obtenga y se posea del producto, si no que a la vez que al momento de realizar la compra pueda ver sus beneficios del producto y esto le conlleve a una compra inmediata del producto, y que no haya demora en su compra esto realmente requiere una ciencia de estudio hasta llegar a este punto de venta, esta es una de las razones fundamentales para determinar a la venta como una “ciencia” de estudio. (*Estructura científica de la venta: técnicas profesionales de venta. p.71*)

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación.

3.1.1 Tipo de investigación: Es aplicada la cual se utilizada para el estudio de esta tesis, la cual permite el estudio a base de preguntas planteadas para su investigación, utilizando el estado de conocimiento detallado en el marco teórico en ejercicio a las variables estudiadas con el propósito de plantear consejos en un determinado plazo, (CONCYTEC, 2018). Estableciendo discusiones, conclusión y recomendaciones. (Hernández et al.2014).

3.1.2 Diseño de investigación: Recabada pertenece a un diseño no experimental porque al ser de acceso público (SBS, SMV y BVL) no es manipulable para este proyecto de investigación. Ya que su información está certificada. Por lo cual es un estudio descriptivo de corte transversal por que utiliza reportes contables, informes oficiales y auditados comprendidos en los periodos 2017-2021. Su nivel es correlacional, simple, no es explicativo, ya que se busca asociar las variables para su respectivo análisis. Desarrollando así un enfoque cuantitativo, Porque sus variables y sus elementos se expresan en forma numérica. Asimismo, la investigación es de fuentes secundarias y procedimiento estadístico. (Hernández et al.2014).

3.2 Variables y operacionalización:

- ❖ **Las dos variables.** Están sujetas a operacionalización correlacional, no asociativa.
- ❖ **La operacionalización.** Describe de forma detallada en la tabla del Anexo N°01 de operacionalización de variables.
- ❖ **Indicadores:** Nos permite dar a conocer la información comprendida en el rango de 05 años de los periodos analizados mediante el estado financiero de la empresa bajo estudios.
- ❖ **Escala de Medición:** Utilizada es de razón. adquiere el cero absoluto o deserción al valor económico. Logra ser formulados en valores fijos es decir fragmentados o prudentes.

3.3 Población, muestra y muestreo:

3.3.1 Población: Se congrega documentación contable a la compañía del sector lácteo abarcando los módulos a analizar. Los esquemas de sustracción o colocación formados. (Hernández et al., 2014).

❖ **Criterios de inclusión:** Informe financiero auditados por años, la cual están respaldos por contadores independientes con sus respectivas firmas, dicha información se puede encontrar en los portales oficiales del estado o de la misma empresa formalmente supervisada.

❖ **Criterios de exclusión:** informes financieros anuales sin haber sido revisados por entidades externas realizados contadores independientes con escasa información publicada que impida el estudio al público en usual.

3.3.2 Muestra: Copias a los informes contables de los últimos años lustro, debidamente publicados y auditados, con dominio público en las páginas web oficial. En el anexo 2 se ubican la información sacada de fuentes secundarias debidamente validado. Su volumen pertenece al quinquenio marcado precedentemente, elegido por interés o de estilo voluntario, es no probabilística es decir sin elección al azar. Esa aprobación es posible, por el nivel de profesionalidad que se han destacado teniendo en cuenta su grado de veracidad y ética, confirmando su elaboración y los reportes publicados.

3.3.3 Muestreo: La manera de elección de los elementos de muestra, se elaboró de modo deliberada, con el objetivó de lograr una información más actualizada posible, fue sin selección probabilísticas dadas al interés del estudio a verificar. (Hernández et al.2014).

3.3.4 Unidad de análisis: Utiliza informe financiero (EE. FF) anuales de 5 fases de estudio comprendidos del 2017-2021. Validados por auditores externos y publicados a través de la página oficial de la BVL y SMV. (Hernández et al.2014).

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de Datos.

3.4.1 Técnicas de recolección de Datos: Representado por investigaciones documentada, obteniendo información y en aplicación al marco teórico, para los posteriores estudios estadísticos, cuyos estudios expresan en los informes financieros (Hernández et al, 2014).

3.4.2 Instrumentos de recolección de datos. Es información mencionada en fichas y se puede localizar en el anexo N°02, recogiendo los valores cuantitativo obtenidos de los reportes de los estados financieros revisados (Hernández et al, 2014).

3.5 Procedimiento: Es el orden que establece para la exploración del presente estudio, la cual se realizar a través de información contenida mediante fichas de estudio, se utilizó una fuente secundaria aplicándose el estado de arte.

Para este tipo de investigación se empleó el uso del software SPSS, para los posteriores cálculos estadísticos descriptivos e inferenciales, permitiendo así obtener la elaboración de la tesis finalizada. Por otro lado, la entidad estudiada estará en suma reserva, sin embargo, se analizará sus características de dicha entidad, la cual no era necesario solicitar algún permiso alguno. (Universidad César Vallejo, 2020, p.9).

3.6 Método de análisis de datos: Criterio utilizado considera las siguientes características:

❖ **Descriptivo:** Esta es la fase de explicación, la cual se anota los datos empleando un proceso estadístico, con el propósito de deducir los cálculos de tendencia central y su dispersión. (Hernández et al., 2014).

❖ **Inferencial:** Se realiza el cálculo de sus propios indicadores con el objetivo de realizar la explicación de los resultados, manipulando sus mismos ordenadores estadísticos. (Hernández et al., 2014).

3.7 Aspectos éticos: Requiere elementos al avance para la información aplicando sugerencias a futuro y útiles informaciones, respetando así duramente el derecho del autor, mediante citas y referencias apa y la tribuna anti plagios para lo requerido por el centro de estudios superiores en donde se presentará esta información (Universidad César Vallejo, 2020).

En conclusión, se aplicaron las reglas científicas admitidas universalmente por el derecho del autor de, manera responsable y diligente.

IV. RESULTADOS

El desarrollo de resultados se realiza a través de hojas de cálculo (Excel) y la aplicación estadística se obtuvo mediante el programa SPSS cuyos cálculos analizados e interpretados se muestran en las distintas tablas que se darán a conocer a continuación:

4.1. Análisis descriptivo

Tabla N°1: *Muestra el análisis de la variable cuentas por cobrar comerciales netas y Ventas Netas para la empresa del sector lácteo, 2017-2021 – Expresado en miles de Soles.*

Indicador	Dimensión: Cuentas por Cobrar Comerciales Brutas	Dimensión: Estimación por Cobranza Dudosa	Variable 1: Total Cuentas por Cobrar Comerciales Netas	Variable 2: Ventas Netas
Dimensión del año 2017	291,474	-18,279	273,195	3,431,395
Dimensión del año 2018	257,024	-18,637	238,387	3,507,055
Dimensión del año 2019	281,932	-18,842	263,090	3,425,308
Dimensión del año 2020	290,085	-19,285	270,800	3,618,775
Dimensión del año 2021	278,492	-19,534	258,958	3,771,447

Nota: Los cuadros pertenecen a los EE. FF de una empresa de sector lácteo, divulgados en la BVL y SMV.

El desarrollo obtenido en tabla1 muestra el análisis de cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas observamos evoluciones continuas de acuerdo al cuadro estadístico analizado pero en los periodos 2020 y 2021 hubo un incremento en las ventas netas comparados con los años anteriores. Sin embargo, en las cuentas por cobrar comerciales netas en el año 2021, vemos una disminución a causa de la incertidumbre que se vivió en efecto de la pandemia por el COVID-19 generando restricciones al derecho vigentes relativos a la libertad y la seguridad personal. Se restablecieron las actividades a nivel nacional de acuerdo a los planes

y fases expuestas por el estado peruano. La cual este contexto ha sido planteado de forma oportuna y de la manera más eficaz por las diversas empresas al corresponder a un sector declarado como crítico. Se considera que esta industria es primordial para el manejo de la económico y a la sociedad, por los cual el trabajador de este sector permanece liberados a las diversas medidas que determinan el estado, no obstante, las compañías seguirán con las disposiciones emitidas por parte del gobierno preparando diferentes planes de disposición y control en tema económico, salud y laboral, asegurando así la salud, la prevención y bienestar de sus trabajadores, como también la continuidad de sus operaciones tanto a nivel nacional y a provincia .

Tabla N°2: El Análisis descriptivo: *Se realiza la medida que muestra la tendencia central y la medida de dispersión expresada en miles de Soles.*

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Estándar
Dimensión: Cuentas por Cobrar Comerciales Brutas	5	257,024	291,474	279,801	13,848
Dimensión: Estimación por Cobranza Dudosa	5	-19,534	-18,279	-18,915	502
Variable 1: Total Cuentas por Cobrar Comerciales Netas	5	238,387	273,195	260,886	13,826
Variable 2: Ventas Netas	5	3,425,308	3,771,447	3,550,796	145,967
N válido (por lista)	5				

Nota: El procedimiento de datos obtenidos en la SPSS se verificaron con reseñas de las variables formuladas cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas

Conforme al análisis e interpretación del cuadro n°02 refleja la composición estadística descriptiva correspondiente a las variables y dimensiones en el cual se realizó los cálculos considerando como objeto de estudio el análisis mínimo, máximo de los 5 últimos años correspondiente. No obstante. El análisis de dispersión para este objeto de estudio refleja la desviación estándar en su totalidad con valores conforme a un mínimo del 3% y un máximo del 5% de la muestra seleccionada sujeta desarrollo.

4.2. Prueba de normalidad y de correlación

Avance N°1: Hipotesis estadístico de normalidad

H.0: El apunte alcanza una participación uniforme → Utiliza prueba de correlación paramétrica.

H.1: El apunte no alcanza una participación uniforme → Utiliza prueba de correlación no paramétrica.

Avance N°2: Nivel de significancia

Nivel de confianza = 0.95

alfa = 0.05 → Es margen de error

Avance N°3: Normalidad

Si n es mayor a 50 → Utiliza Kolmogorov-Smirnov

Si n es menor o igual a 50 → Utiliza Shapiro-Wilk

Paso 4: Estadístico para la prueba de correlación

Cuando el p valor es menor a 0.05 → Se impugna la H0 → Aplica el coeficiente de Spearman.

Si el p valor mayor o igual a 0.05 → Se admite la H0 → Aplica el coeficiente de Pearson.

Tabla N°3: La prueba de normalidad: realizada es con Shapiro-Wilk para la variables cuentas por Cobrar Comerciales netas y Ventas Netas.

Shapiro Wilk	Estadístico	gl	Sig.
Dimensión: Cuentas por Cobrar Comerciales Brutas	0.861	5	0.23
Dimensión: Estimación por Cobranza Dudosa	0.974	5	0.90
Variable 1: Total Cuentas por Cobrar Comerciales Netas	0.884	5	0.33
Variable 2: Ventas Netas	0.889	5	0.35

Nota: El procedimiento de datos obtenidos en SPSS y se comprobaron con los datos de la variable cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas

Desarrolla la comprobación de normalidad obtenida en la tabla N°03 con Shapiro-Wilk para la variable manejadas cuentas por cobrar comerciales netas con las

ventas netas los cuales los datos anuales fueron menor al 50%, considerando así que sus variables tienen el 80% mayor de datos estadísticos teniendo así significación directa.

La interpretación del $\geq 0.05 \rightarrow$ Se admite la H0 alcanzando una participación uniforme en todos los casos. Empleando el ensayo de correlación paramétrica por consiguiente aplicada al coeficiente de Pearson por el desarrollo de variables y dimensiones cuantitativas siendo estas expresadas en miles de soles.

Tabla N°4: Desarrolla la prueba de correlación

		Dimensión: Cuenta por Cobrar Comercial Brutas	Dimensión: Estimación por Cobranza Dudosa	Variable 1: Cuentas por Cobrar Comerciales Netas	Variable 2: Ventas Netas
Dimensión: Cuentas por Cobrar Comerciales Brutas	Correlación de Pearson	1	-0.063	,999**	-0.031
	Sig. (bilateral)		0.920	0.000	0.960
	N	5	5	5	5
Dimensión: Estimación por Cobranza Dudosa	Correlación de Pearson	-0.063	1	-0.027	-,884*
	Sig. (bilateral)	0.920		0.966	0.047
	N	5	5	5	5
Variable 1: Total Cuentas por Cobrar Comerciales Netas	Correlación de Pearson	,999**	-0.027	1	-0.064
	Sig. (bilateral)	0.000	0.966		0.919
	N	5	5	5	5
Variable 2: Ventas Netas	Correlación de Pearson	-0.031	-,884*	-0.064	1
	Sig. (bilateral)	0.960	0.047	0.919	
	N	5	5	5	5

Nota: El cómputo efectuado a través del SPSS se perpetraron con datos utilizados de las variables cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas.

Las pruebas de correlación visualizadas en la tabla N°4 para las dimensiones cuentas por cobrar comerciales brutas y estimación de cobranza dudosa, resulta perteneciente a las variables de estudio cuentas por cobrar comerciales netas, con variable ventas netas, se toma en consideración todos los cálculos obtenidos de correlación positiva. Considerando como directos con p valor ≥ 0.05 o sea que su vínculo no son significativo.

4.3. Contrastación de la hipótesis general

Con el afán de contrastar todas las hipótesis, se manipularon niveles publicados a continuidad para coeficiente de Pearson (Hernández et al., 2018, p. 590):

De 0 a +/- 0,09 : Es correlación nula

De +/-0,10 a +/- 0,29: Es correlación débil

De +/-0,30 a +/- 0,49: Existe correlación moderada

De +/-0,50 a +/- 1,00: Su Correlación es fuerte

H0: La vinculación de cuentas por cobrar comerciales netas con ventas netas para la compañía del sector lácteo no es explicativa 2017-2021.

H1: La familiaridad de la cuenta por cobrar comerciales brutas y las ventas netas en una empresa de sector lácteo es explicativa, 2017-2021.

Regla de decisión:

Alfa es = 0.05

Cuando el p valor es $< 0.05 \rightarrow$ Se objeta la H0

Si el p valor es $\geq 0.05 \rightarrow$ Se admite la H0

Resultados:

Tabla N°5: visualiza la prueba de correlación de hipótesis general.

Variable N°2: Ventas Netas		
Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales netas	Correlación de Pearson	-0.064
	Sig.(bilateral)	0.919
	N	5

El manejo de la prueba paramétrica analizada en la tabla N°5 entre la V1: cuentas por cobrar comerciales netas y la V2: ventas netas. Se determina que el p valor es $= 0.919 \geq 0.05 \rightarrow$ Se aprueba la H0. En conclusion, Las cuenta por cobrar comerciales netas y venta netas no tienen vinculación significativamente en la empresa de sector lácteo analizada en los periodos 2017-2021. Sin embargo, al

resultado de coeficiente obtenido de correlación Pearson es = -0.064, por consiguiente se puede precisar que la vinculación es directa y moderada.

4.4. Contrastación de la hipótesis específica 1:

H0: La vinculación de cuentas por cobrar comerciales netas y las ventas netas para la empresa del sector lácteo no es explicativa 2017-2021.

H1: La familiaridad de las cuentas por cobrar comerciales brutas con las ventas netas para la compañía del sector lácteo es explicativa, 2017-2021.

Regla de decisión:

$\alpha = 0.05$

Al obtener el p valor $< 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la H0

Si al obtener un p valor $\geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la H0

Resultados:

Tabla N°6: Se obtiene la prueba de correlación de hipótesis específica 1.

Variable N°2: Ventas Netas		
Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales Brutas	Correlación de pearson	-0.031
	Sig.(bilateral)	0.96
	N	5

La prueba paramétrica para la dimensión desarrollada en la tabla N°6 para la variable cuentas por cobrar comerciales brutas con las ventas netas nos muestra que el n valor es = 0.0960 $\geq 0.05 \rightarrow$ Por lo tanto se acepta la H0.

En efecto, las cuentas por cobrar comerciales brutas tienen familiaridad con las ventas netas para la empresa del sector lácteo por tal sentido es significativa para los periodos de estudios comprendidos del 2017 al 2021, Sin embargo, se puede deducir el coeficiente de correlación de pearson es = -0.031 concluyendo así que la vinculación es directa y fuerte.

4.5. Contrastación de hipótesis específica 2:

H.0: La estimación de cobranza dudosa tienen mayor cercanía con la venta neta en una a empresa del sector lácteo no es explicativa, periodo 2017-2021.

H.1: La estimación de cobranza dudosa tienen mayor cercanía con la venta neta en la empresa del sector lácteo es explicativa, período 2017-2021.

Regla de decisión:

$\alpha = 0.05$

Si es el p valor $< 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la H0

Si es el p valor $\geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la H0

Resultados:

Tabla N°7: Detalla la prueba de correlación de hipótesis específica 2

Variable N°2: Ventas Netas		
Dimensión: Estimación de cobranza dudosa	Correlación de Pearson	-,884*
	Sig.(bilateral)	0.047
	N	5

El resultado obtenido visualizado en tabla N°7 abarca el manejo correspondiente de la prueba paramétrica para la dimensión2: La estimacion de cobranza dudosa y variable 2: Ventas Netas. Se obtiene que el p valor = $0.047 \geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la H0. Para ello, La estimación de cobranza dudosa tienen mayor cercanía con ventas netas para la empresa de sector lácteo no es explicativa, para los periodos desarrollados del 2017-2021; aunque, con resultado de coeficiente obtenido a correlación de Pearson es = - 0.884, nos indica vinculación directa pero débil.

V. DISCUSIÓN

Este punto se consideran los resultados obtenidos de acuerdo al proceso de desarrollado a través del planteamiento de los objetivos formulados para nuestro trabajo de investigación realizando así un comparativo con otros trabajos de distintas universidades que tienen semejanza a las variables formuladas.

1. La hipótesis general coherente con el objetivo general alcanzado fue contrastada paramétricamente entre la V1: Cuentas por cobrar comerciales netas con V2; ventas netas para lo cual obtuvimos como resultado que el $p\text{-valor} = 0.919 \geq 0.05 \rightarrow$ Se aprueba la H_0 para una empresa del sector lácteo. Podemos decir, que las cuentas por cobrar comerciales netas y venta netas no tienen vinculación significativamente en la empresa de sector lácteo en los periodos de estudio comprendidos del 2017-2021. Obteniendo como resultado = -0.064 al indicador de correlación de Pearson, señala consiguientemente una vinculación directa y moderada. Este resultado sostiene que en los 02 últimos años la variable cuentas por cobrar comerciales netas con ventas netas tuvieron conductas erráticas. vemos una disminución a causa de la incertidumbre que se vivió en consecuencia al origen por la pandemia del COVID-19 generando restricciones a retribuciones vigentes relativos de libertad y seguridad personal.

En un estudio desarrollado en la Univ. Cesar Vallejo para el logro del título profesional señala que las cuentas por cobrar comerciales netas no tienen vínculo directo y significativamente según al desarrollo efectuado de rentabilidad a las ventas netas, mostrando así al resultado hallado muestra un p valor de 0.001, considerando un coeficiente positivo a 0.994, perfeccionando los altos niveles de las variables analizadas para cuentas que predominan los pendientes para la evolución y destreza de manera inmediata de efectivo, en la cual se concluye con el estudio de esta indagación que no han generado horizontes no es considerablemente alto los rendimientos en la rentabilidad durante los años en estudio realizados para el autor. (Quispe Huachaca, 2022, p.05).

En otra indagación realizada de estudio superior nacional en el Perú, concluye que para cuentas por cobrar comerciales netas de la compañía alcanzan en cartera un porcentaje alto del 74.92% el impacto estudiado demuestra que no se relaciona con las ventas un 50% aproximadamente se va a crédito entonces ese 47% del crédito que necesita la compañía sabe que será recuperado. En tal motivo se concluye que esto afecta de manera negativa a la empresa en cuanto a su liquidez viéndose así afectada ante el incumplimiento de los consumidores en sus pagos, lo cual aumenta circunstancialmente las cuentas incobrables generando un desequilibrio financiero para la empresa. (Chalupowicz,2007, p91)

2. Respecto al objetivo específico 1 en base a la proporción de los resultados alcanzados por la confrontación de hipótesis y empleando así prueba paramétrica para la D1 cuentas por cobrar comerciales brutas con V2 ventas netas, del resultado obtenido en las pruebas dadas entre la dimensión desarrollada en la tabla N°6 nos permite conocer que las cuentas por cobrar comerciales brutas y ventas netas nos muestra que el n valor es $= 0.0960 \geq 0.05 \rightarrow$ lo que concluye que se acepta la H0. En tal efecto, la familiaridad en las cuentas por cobrar comerciales brutas con las ventas netas para la compañía del sector lácteo no es significativa para los periodos de estudio comprendidos del 2017-2021. Sustentando así, que para el periodo 2021 como cuentas por cobrar comerciales brutas se aminoro considerablemente en comparación de las ventas netas que para dicho ejercicio tuvo un ligero aumento. Considerando así que la vinculación fue inversa para la empresa del sector lácteo.

Sin embargo, normalmente las cuentas por cobrar brutas sustentan las ventas totales (o ventas netas según la BVL). Esta situación contable es la misma para fines tributarios. A la fecha, su exigencia es de naturaleza electrónica. Cuando se registra las ventas, se aplica el impuesto general a las ventas. En el primero de los casos, se utiliza el plan contable general empresarial (PCGE). En el segundo, el registro de ventas. Es decir, si hay mayores ventas, las cobranzas se incrementarán. Esto último podría originar una relación inversa entre ambas variables, si no hay morosidad

importante. Y, con ello una relación significativa. Es decir si las ventas aumentan las facturas también lo harán y viceversa. (Quispe Huachaca, 2022, p.05).

3. En referencia al O.E.2, se utilizó el ensayo paramétrico aplicado para la D2: Estimación para cuenta de cobranza dudosa con relación a la V2: ventas netas. Efectivamente, Según el análisis obtenido en tabla N°7 contiene resultados a las pruebas paramétricas para D2 estimación de cobranza dudosa y V2: ventas netas. Obteniendo así que el p valor es = $0.047 \geq 0.05 \rightarrow$ Aceptando así la H0. Para ello, la estimación de cobranza dudosa tiene mayor cercanía con las ventas netas para el estudio efectuado en la empresa del sector lácteo no es explicativa, para los periodos desarrollados del 2017-2021; las estimaciones de cuentas por cobrar dudosas se determinan en consecuencia de valores estimados, de la información alcanzada al cabo de un plazo determinado, aunque, con factor de correlación de Pearson es de resultado = -0.884, lo cual muestra que la vinculación es directa pero débil.

De acuerdo la tesis elaborada en la ciudad de Lima, el autor concluye que las estimaciones generadas por cobranza dudosa no serán explicativas con relación a las ventas, porque de ello dependerá minimizar los tiempos que, de cobro pactados a plazos futuros, con el propósito de que la empresa no lleve un mal manejo de sus cuentas y esto no conlleve a un riesgo a ruptura, permitiendo así que tenga un adecuado sistema de cobranza llegando a cumplir con su objetivo financiero ya siendo corto o largo plazo. El autor también concluye que lo primero que se logra descubrir en una empresa son los niveles de altos endeudamientos generando así desconfianza por parte del sistema bancario o inversionistas extranjeros, por lo cual la mayoría de empresas adopta en realizar acoplamiento en relación a la provisión por las deudas perdidas que le pueda permitir acceder al cálculo de cobranzas dudosas como gastos, para lo cual la empresa tiene que efectuar la acreditación de la deuda se encuentre ya vencida y que no hay opción que esa deuda pueda ser recuperable o cobrable en los tiempos pactados (Polo, 2018).

Por otro lado según un trabajo de investigación en el ciudad de lima ,el autor concluye que por estimacion de cobranza dudosa de la entidad estudiada dictamina los cumplimientos trazados respecto a tacticas internas de crobanzas y creditos, analizando asi las cuentas por cobrar con los gastos de cobranza dudosa generando nuevas politicas de cobranza con el proposito de poder obtener mejores resultados. Este autor pone en conocimiento que al poder obtener e implementando estas mejoras.La empresa podra recuperar sus incobrabilidad de sus facturas y manteniendo un buen desenvolvimiento en su manejo de cartera con el proposito de que las entidades bancarias puedan viabilizar a futuros creditos . (Atoche,2016).

VI. CONCLUSIÓN

Las conclusiones que se daran a conocer representan las consecuencias alcanzadas al estudio de investigacion obtenidos por la V1 cuentas por cobrar comerciales netas con la V2 ventas netas para la compañía del sector lacteo:

1. Respecto al O.G, acorde al resultado obtenido en la prueba paramétrica para la V1: cuentas por cobrar comerciales netas con V2: ventas netas. Se determina que el p-valor es $= 0.919 \geq 0.05 \rightarrow$ Se aprueba la H0. Deduciendo asi, Que las cuenta por cobrar comerciales netas y venta netas no tienen vinculación significativamente en la empresa de sector lácteo para los 05 periodos de estudio comprendidos de los años 2017-202. En consiguiente, el coeficiente de correlación de pearson $= -0.064$, mantiene cambios invariables por tanto la vinculación es continua y demostrativa.
2. Respecto a al Objetivo Especifico 1 en proporción de las derivaciones obtenidas por la confrontacion de hipotesis y empleando el resultado de las pruebas parametricas entre la D1 cuenta por comerciales brutas y la V2 ventas netas, se observa la muestra el valor nvalor $= 0.0960 \geq 0.05 \rightarrow$ Se es aceptado la H0. Llegando a los resultados que las cuentas por cobrar comerciales brutas con las ventas netas para la compañía del sector lácteo no son significativas para los periodos de estudio comprendidos del 2017-2021. En el periodo 2021 las cuentas por cobrar comerciales brutas han reducido comparados con ventas netas generando un leve ascenso.
3. En referencia al O.E.2, Empleando la prueba paramétrica entre la D2: Estimacion para cuenta de cobranza dudosa con la V2: ventas netas, obteniendo un resultado de un pvalor $= 0.047 \geq 0.05 \rightarrow$ aceptando el H0. Llegando asi a la conclusion que la estimación de cobranzas dudosa tiene mayor cercanía con la ventas netas en la empresa del Sector lácteo no es explicativa, para los periodos desarrollados del 2017-2021; aunque, con coeficiente de correlación de pearson $= -0.884$, indica que la vinculación directa pero débil.

VII. RECOMENDACIONES

Se consideran la siguientes indicaciones redactadas para las posteriores averiguaciones en el ambito academico con el proposito de poder ampliar el conocimiento e interes en contribucion al ambito de la doctrina contable, con el fin de alcanzar importantes coberturas para una empresa del sector lacteo.

1. Para este trabajo de investigación consideramos de suma importancia la elaboración del balance de situación en los cuales se refleja en reportes financieros para la empresa del sector lácteo mostrando así dicho estado de las cuentas por cobrar comerciales tiene representación clara y precisa teniendo como punto final el saldo neto, considerando las deducciones de estimación por deudas incobrables y los descuentos y bonificación.
2. La empresa del sector lácteo, es consecuente al impacto que genera sus operaciones por tanto procura en brindar solidos estándares de protección al medioambiente y sus recursos naturales, manteniendo así la buenas confianza y comunicación con los clientes, consumidores finales, accionistas de la empresa, proveedores y otras autoridades.
3. Se recomienda poder elaborar mejores estrategias de funciones o procedimientos del área de cobranza, tales como, realizar convenios de pagos, dialogar con los clientes para que ellos tengan mejores posibilidades de pagos ya que a causa del comportamiento económico de los años 2020 y 2021 tuvo los altos índices de cuentas incobrables debido a su implicancia que se vivió por efectos de la pandemia por el covid19. Marcando así un precedente para sucesos futuros que a la empresa permita poder manejar más eficientemente las cuentas por cobrar y puedan obtener mayor control sobre sus ingresos y tengan más rentabilidad para año siguiente.

REFERENCIAS

Abal, M. (25 de enero del 2021). *Tendencias de la cobranza en tiempos Covid19*.
<https://www.martesfinanciero.com/voz-calificada/tendencias-de-la-cobranza-en-tiempos-covid-19/>

Aguilar, P.V (2013) *Gestión DE cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera s. - año 2012 (Tesis para título Profesional)* Lima, Perú: Universidad San Martin de Porras.

Alva. M. Luque. L. Ramos. G. Effio. F. García. J. Valdiviezo. J. (2020). *Cierre contable y tributario 2020: Gastos deducibles y reparos tributarios – primera edición 2020*. Lima, Perú: Instituto Pacifico.

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/653/aguilas_v.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Barbagelata, D.K (2020) *Análisis de gestión de ventas aplicadas en la empresa krb comunicación, Maynas primer semestre-2020 (Tesis para título profesional)* Universidad Privada de la Selva Peruana.

<http://repositorio.ups.edu.pe/handle/UPS/210>

CONCYTEC (2018). *Reglamento Renacyt Version_final*.

https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf.

Consejo Normativo de Contabilidad (2019). *Resolución CNC N°002-2019-EF/30: Plan Contable General Empresarial Modificado 2019-PCG, 2019*. Ministerio de Economía y Finanzas. MEF-Lima, Perú.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/PCGE_2019.pdf

Consejo Normativo de Contabilidad (2021) - IFRS Fundación. *Resolución CNC N° 001-2021-EF/30: Normas Internacionales de Información Financiera: Marco Conceptual*. Ministerio de Economía y Finanzas

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/AnnotatedRB2019_A_ES_cf.pdf

Chávez. F & Leconi. L. (2018). *Evaluación de la Gestión de Cuentas por Cobrar Comerciales para Determinar la Eficiencia de las Políticas de Créditos y Cobranzas en la Empresa Ferronor SAC*, 2015.

https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/TL_ChavezFernandezYsela_LoconiLeonJenny.pdf

Díaz, M. (2022), *Dictamen de los auditores independientes*. Tanaka, Valdivia & Asociados, Perú - Miembro de Ernst & Young Global (EY), Londres, Reino Unido.

Domínguez G & Esteban. R. (2017). *Efecto de la Gestión Financiera de las Cuentas por Cobrar Comerciales en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa GMO COMMERCIAL SRL del Periodo 2016 (Tesis para la obtención del título profesional) Universidad Tecnología del Perú*.

<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/1604>

Flores J. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la Estación de Servicios Petrol center S.A.C. (Tesis de pregrado)*.

<http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/11157>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. del P. (2014). *Metodología de la Investigación (6ª. Ed.)*. ISBN: 978-1-4562-2396-0. Editorial McGraw Hill.

<https://bit.ly/3nOmPHQ>

Ortega, R, Pacherras, A., & Díaz, R. (2010). *Dinámica Contable Registro y Casos Prácticos*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante S.A.C.

López., Tamayo., Eugenia, S. (2001). *Administración, Gestión y comercialización en la pequeña*.

Llamas M. *Estructura Científica de la venta: técnicas profesionales de venta segunda Edición*.

<https://books.google.com.pa/books?id=gzx5nhwgPewC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Macías Calderón, P. B. (2017). *Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Global olimp SA de la ciudad de Guayaquil* (Bachelor's thesis, Guayaquil: ULVR, 2017).

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1967>

Márquez, K, & Rodríguez. (2018). *Estrategias de Comunicación de Marketing para mejorar el Nivel de Ventas de la empresa Tuning Test Auto boutique Trujillo* 2018.

https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/5216/1/re_admin_kevin.Marquez_pedro.rodriquez_estrategias.comunicacion_datos.pdf

Universidad César Vallejo. (2020). *Resolución de Consejo Universitario N° 0262-2020/UCV: Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo*

Polo Del M. E. A (2018) *Estimación De Cuentas De Cobranza Dudosa y Su Influencia En La Liquidez De Una Empresa Comercial de Repuestos En Lima Metropolitana* – 2018.

https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/3980/CONTT030_70700801_T%20%20%20%20POLO%20DE%20MAZO%20EDSON%20AARON.pdf?sequence=1&isAllowed=1

Quispe Huachaca, C. T. (2022). *Cuentas por cobrar comerciales y rentabilidad de ventas netas en una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, 2017-2021. (Tesis para Título profesional) Universidad Cesar vallejo*

https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=cuentas+por+cobrar+comerciales+netas+y+ventas+netas&btnG

ANEXOS

Anexo N°01

**Tabla de operacionalización de variable
“Cuentas Por cobrar comerciales Netas”**

Variable 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Cuentas por cobrar Comerciales netas	Las cuentas por cobrar agrupa la representación de la totalidad de crédito que una empresa brinda a un cliente. Además, estas cuentas son derechos demandados producidos por ventas, que posteriormente pueden convertirse en efectivo. (Aguilar 2013)	La variable Cuentas por cobrar comerciales Neto según lo establecido por la SBS, SMV y la BVL, se medirá a través de la aplicación del Plan Contable General Empresarial, modificado en 2019. Comprende dos dimensiones: Cuentas por Cobrar comerciales brutas y estimación de Cobranza Dudosa.	Cuentas por cobrar comerciales brutas	Facturas por cobrar y Letras por Cobrar 2017	De razón
				Facturas por cobrar y Letras por Cobrar 2018	
				Facturas por cobrar y Letras por Cobrar 2019	
				Facturas por cobrar y Letras por Cobrar 2020	
				Facturas por cobrar y Letras por Cobrar 2021	
			Estimación de cobranza Dudosa	Estimación de cobranza Dudosa 2017	De Razón
				Estimación de cobranza Dudosa 2018	
				Estimación de cobranza Dudosa 2019	
				Estimación de cobranza Dudosa 2020	
				Estimación de cobranza Dudosa 2021	

Nota: La información de estados financieros (EE. FF) estudiados pertenecen a una empresa del sector lácteo, publicado por la BVL y SMV.

Tabla de operacionalización de variable
“Ventas Netas”

Variable 2	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Ventas Netas	Corresponde a la sumatoria de todas las ventas netas del período que se ha decidido analizar. Se excluye el IGV pues éste es tratado de manera separada. (Kossen, 1992)	Las ventas netas se miden según lo señalado en la SBS, SMV y la BVL, a través de la aplicación del Plan Contable General Empresarial. Comprende dos dimensiones: Por Productos y Servicios.	Por Productos	Leche Evaporada	De razón
				Yogurt	
				Leche UTH	
				Jugos y Refresco	
				Quesos	
				Mantequilla	
				Leche Condensada	
				Paneton	
				Conservas	
			Otros		
			Por Servicios	Servicios 2017	De razón
				Servicios 2018	
				Servicios 2019	
				Servicios 2020	
Servicios 2021					

Nota: Los Estados Financieros (EEFF) conciernen a la empresa estudiada del sector lácteo, publicado en la BVL y SMV.

Anexo N°02

Ficha de investigación para la V1 y V 2

(Expresado en miles de Soles)

	VARIABLE N°1			VARIABLE N°2		
	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES NETAS			VENTAS NETAS		
	DIMENSION N°1			DIMENSION N°2		
INDICADOR	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES BRUTAS	ESTIMACION DE COBRANZA DUDOSA	TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES NETAS	VENTAS POR PRODUCTOS	VENTAS POR SERVICIOS	TOTAL VENTAS NETAS
2017	291,474.00	-18,279.00	273,195.00	3,376,380.00	55,015.00	3,431,395.00
2018	357,024.00	-18,637.00	338,387.00	3,443,897.00	63,158.00	3,507,055.00
2019	318,932.00	-18,842.00	300,090.00	3,370,394.00	54,914.00	3,425,308.00
2020	290,085.00	-19,285.00	270,800.00	3,553,223.00	65,552.00	3,618,775.00
2021	278,492.00	-19,534.00	258,958.00	3,701,895.00	69,552.00	3,771,447.00

***Nota:** Las cifras visualizadas corresponden a los EE. FF publicados a través de la BVL y SMV.*

Variable 1

Cuentas por Cobrar Comerciales Netas

(Expresado en miles de Soles)

D1-CUENTAS X COBRAR COMERCIALES BRUTAS

	2017	2018	2019	2020	2021
I-FACTURAS	287,268.00	350,746.00	312,683.00	289,850.00	278,492.00
I-LETRAS	4,206.00	6,278.00	6,249.00	235.00	-
	291,474.00	357,024.00	318,932.00	290,085.00	278,492.00

D2-ESTIMACION CTA COBRANZA DUDOSA

	2017	2018	2019	2020	2021
I-ECCD	-18,279.00	-18,637.00	-18,842.00	-19,285.00	-19,534.00
	-18,279.00	-18,637.00	-18,842.00	-19,285.00	-19,534.00

TOTAL, CTA 12	273,195.00	338,387.00	300,090.00	270,800.00	258,958.00
----------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Nota: Las cifras visualizadas corresponden a los EE. FF publicados a través de BVL y SMV.

Variable 2

Ventas Netas

(Expresado en miles de Soles)

D1 -VENTAS POR PRODUCTOS

INDICADORES	2017	2018	2019	2020	2021
LECHE EVAPORADA	1,967,987.00	2,068,815.00	1,946,610.00	2,129,384.00	2,193,220.00
YOGURT	514,710.00	499,914.00	548,297.00	573,715.00	575,642.00
LECHE UTH	342,985.00	348,306.00	361,206.00	294,273.00	327,382.00
JUGOS Y REFRESCO	129,525.00	110,915.00	98,695.00	111,658.00	110,532.00
QUESOS	71,940.00	74,353.00	92,023.00	90,231.00	106,016.00
MANTEQUILLA	66,850.00	85,609.00	78,000.00	85,498.00	80,982.00
LECHE CONDESADA	45,934.00	65,167.00	53,325.00	53,956.00	64,283.00
PANETON	45,749.00	50,771.00	52,417.00	45,760.00	41,704.00
CONSERVAS	30,793.00	30,051.00	29,018.00	38,659.00	40,864.00
OTROS	159,907.00	109,996.00	110,803.00	130,089.00	161,270.00
	3,376,380.00	3,443,897.00	3,370,394.00	3,553,223.00	3,701,895.00

D2-VENTAS POR SERVICIOS

INDICADORES	2017	2018	2019	2020	2021
SERVICIOS	55,015.00	63,158.00	54,914.00	65,552.00	69,552.00
TOTAL, CTA 70	3,431,395.00	3,507,055.00	3,425,308.00	3,618,775.00	3,771,447.00

NOTA: Las cifras visualizadas corresponden a los EE. FF publicados a través de la BVL y SMV.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES NETAS Y VENTAS NETAS DE UNA EMPRESA DEL SECTOR LÁCTEO, 2017-2021", cuyos autores son ZAVALETA TAPIA GUISELLA JAKELIN, ALVAREZ SILVA RUTH VIOLETA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15.00%, 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, 19 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO DNI: 07272718 ORCID: 0000-0001-8694-8844	Firmado electrónicamente por: MESPINOZACR el 19-11-2022 13:38:55

Código documento Trilce: TRI - 0446522