



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Análisis y evaluación de las Cuentas por Cobrar para mejorar la
rentabilidad de la empresa PAS S.R.L, Chiclayo**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER EN CONTABILIDAD**

AUTORAS

Huamanchumo Torres, Erika Yanina (ORCID: 0000-0002-9063-9961)

Jara Hurtado, Nelba (ORCID: 0000-0001-9932-0650)

ASESORA

Mg. Suarez Santacruz, Liliana Del Carmen (ORCID:0000-0003-2560-7768)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

CHICLAYO – PERÚ

2019

Dedicatoria

A mi Dios, quien me dio la fe, la fortaleza, la salud y la esperanza para culminar esta investigación

A mi docente de Metodología de la Investigación Científica, una profesional esmerada y entregada a su trabajo, virtudes que han permitido el buen desarrollo de este Trabajo de investigación.

Nelba

En primer lugar, a mi Dios por darme a vida y la fuerza para cumplir con mi propósito.

A mi madre que, aunque no está a mi lado físicamente, me ha iluminado y ha sido mi guía constante para mantenerme fuerte y seguir con este objetivo, a mis hermanas Idania, Deysi y Ada quienes me han brindado su apoyo incondicional para ser perseverante y poder cumplir con mis ideales.

Erika Yanina

Agradecimiento

A nuestros padres por la confianza, paciencia y el aliento a seguir adelante, A nuestro asesor, por la guía y orientación prestada, por su asesoría y paciencia en colaborar y aportar sus conocimientos propios para la realización de nuestro trabajo de investigación.

A la docente Lilita por su paciencia y tolerancia para con nosotros, ya que sin su ayuda y conocimientos aportados no hubiera sido posible realizar este trabajo de investigación.

Las autoras

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Resumen	v
Abstract	vi
I. INTRODUCCION.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	15
3.1. Tipo y diseño de investigación.	15
3.2. Variables y operacionalización	15
3.3. Población, muestra y muestreo	17
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	17
3.5. Procedimiento.....	18
3.6. Método de análisis de datos	18
3.7. Aspectos éticos.....	19
IV. RESULTADOS.....	20
V. DISCUSIÓN.....	37
VI. CONCLUSIONES.....	39
VII. RECOMENDACIONES.....	40
REFERENCIAS.....	41
ANEXOS	44

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo general análisis y evaluación de las cuentas por cobrar para mejorar la rentabilidad de la empresa PAS SRL, Chiclayo, 2018, su población está conformada por tres trabajadores de la empresa y para la realización de la muestra se utilizó la técnica no probabilística, su enfoque es cuantitativo, su diseño de investigación es no experimental y su alcance es descriptivo y explicativa.

Para obtener la información se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento de recolección de datos como el cuestionario y el análisis documental para analizar las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa PAS SRL.

Como resultado se obtuvo que, el 67% de los encuestados, desconoce el reglamento de políticas de crédito y por no ser visible para todas las áreas de la empresa por lo mismo no se cumple. Por otro lado, el 100% de los encuestados afirman que no cuentan políticas de cobranzas siendo esta la razón por la que existen cuentas pendientes por cobrar. Estos resultados están reflejados mediante gráficos enumerados cada uno con su respectiva explicación.

Con respecto al análisis de estados financieros se ha determinado a través del análisis horizontal y vertical, una mala gestión en la cobranza, siendo las causales las cuentas por cobrar que se arrastran de años anteriores, además de los gastos tanto de ventas como financieros, los cuales estas siendo muy elevados no permitiendo aumentar su rentabilidad.

Palabras clave: Evaluación de Cuentas por Cobrar, rentabilidad, reglamento de políticas

Abstract

The general objective of this work is to analyze and evaluate accounts receivable to improve the profitability of the company PAS SRL, Chiclayo, 2018, its population is made up of three workers from the company and the technique was used to carry out the sample non-probabilistic, its approach is quantitative, its research design is non-experimental, and its scope is descriptive and explanatory.

To obtain the information, the survey technique and the data collection instrument such as the questionnaire and the documentary analysis were used to analyze the accounts receivable and the profitability of the PAS SRL company.

As a result, it was obtained that 67% of those surveyed are unaware of the credit policy regulations and, because it is not visible to all areas of the company, it is not complied with. On the other hand, 100% of those surveyed affirm that they do not have collection policies, this being the reason why there are accounts receivable. These results are reflected through numbered graphs, each one with its respective explanation.

Regarding the analysis of financial statements, it has been determined through horizontal and vertical analysis, poor collection management, the causes being accounts receivable that carry over from previous years, in addition to both sales and financial expenses, the which are being very high not allowing to increase your profitability.

Keywords: Accounts Receivable Evaluation, profitability, policy regulation

I. INTRODUCCION

Respecto a la realidad problemática en el ámbito internacional, según Nori Salgado gerente de la empresa Metropolitana de Aseo Emas ubicada en Panamá se dedica a la recolección de residuos sólidos, mantiene un contrato con el estado., el estado mantiene cuentas pendientes con la empresa afectándola enormemente, señalando que las mayores cuentas se encuentran en los clientes residenciales quienes han facturado millones con el Instituto de Acueductos y Alcantarillados Nacionales. Además, señala que hay algunos residentes en La Chorrera que mantienen una deuda de hasta 500 dólares. Así mismo la deuda del estado haciende a 560 mil dólares y los mercados públicos 181 mil dólares. Dicha empresa recoge en un mes, 4,500 toneladas de desechos, además de recolectar los desperdicios de 69 colegios de Panamá Oeste. Es así que el ministerio de educación (Meduca) mantiene cuentas sin saldar de 286 mil dólares por la recolección de basura de los colegios de Panamá Oeste, los cuales corresponden a los años 2017 y 2018, afectando gravemente la economía de la compañía. (El Siglo, 2018).

En Costa rica, Los bancos registraron una reducción en sus utilidades en los primeros 6 meses del año 2018, esto debió a la disminución de créditos y aumento en la morosidad. Según la Superintendencia General de Entidades Financieras 12 de los 16 Bancos mostraron una disminución en sus utilidades, siendo solo 4 bancos restantes los que si registraron ganancias. La reducción de créditos se debió a la expectativa en los resultados electorales, generando menores ingresos por los intereses del público. También el incremento de gastos por estimaciones, que son aquellos que han tenido que cubrir créditos con dificultades o por préstamos a personas que reciben ingresos en moneda nacional. La Superintendencia General de Entidades Financieras, menciona que el sistema financiero creció en un 38% en junio del 2017 y julio 2018. (La Nación, 2018)

En Lima, el 44.5% de los deudores en más de una entidad financiera han presentado un mayor crecimiento anual, aunque a comparación del año 2017 este crecimiento es menor debido a políticas más rigurosas para el otorgamiento de créditos, según Yanina Cáceres, Directora General de

Sentinel. El sistema financiero en el 2018 tenía 7 millones 31 mil clientes con deudas provocando un incremento de 297 mil clientes en comparación al año anterior. Este crecimiento se ha dado por aquellos jóvenes que requieren créditos a cuotas fijas, sin embargo, es un crecimiento menor al del año anterior y esto debido a las políticas rigurosas para aprobar un crédito. Las entidades financieras tienen políticas que les permiten crecer y así ampliar su cartera de clientes; una de esas políticas es dar crédito a clientes teniendo en cuenta su perfil crediticio con otras entidades financieras. (Gestión, 2018).

En Lima, el economista Cesar Fuentes dijo que la producción de cobre en el Perú se ha ido incrementando a pesar de haber una baja en su cotización, esto a causa de un crecimiento rural en China y Asia, quienes impulsaran la inversión minera para su producción. A pesar de que el valor del cobre se redujo las empresas mineras han continuado siendo rentables, aunque con menores márgenes en comparación de hace 5 años atrás, afectando sus ganancias, pero no la producción de cobre. En el sector cuprífero Perú y Chile son los países en el que sus costos unitarios son los más bajos, y esto les ha convertido en los más competitivos del mundo en cuestiones de producción. Según el economista, el precio de este mineral en tan solo un mes cayó en un 15% afectando la rentabilidad en un corto plazo, así como también la recaudación fiscal. (El Peruano, 2018)

En Lambayeque, la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento de Lambayeque (EPSEL), tiene cuentas por cobrar de 19 millones de soles. Debido a este problema el Gerente General Néstor Salinas Vásquez, explica que será prioridad los 3 millones que tienen los municipios que son parte de la gran deuda. Para este nuevo proyecto se asignará una oficina especializada encargada de la cobranza, que tendrá como objetivo principal cobrar parte de las cuentas pendientes, siendo las deudas de años anteriores las que se castigaran, priorizando las del año 1990 y entre las opciones que tenga la empresa EPSEL, es que la cobranza se le encargue a una empresa particular. (RPP Noticias, 2018).

Finalmente, a nivel local encontramos a la empresa PAS SRL que ofrece la venta en grandes cantidades de combustibles sólidos, líquidos y

gaseosos, también ofrece materia prima para la construcción y el servicio de transporte de cualquier mercancía por carretera. Inicio sus operaciones el 24 de febrero del 2003. Mantenerse en el mercado les ha costado mucho, es así que la manera de hacerlo fue trabajar con entidades del estado a través de licitaciones públicas ya sean presenciales o electrónicas y no solo para abastecimiento de combustible, sino que también para el abastecimiento de agregados, siendo sus principales clientes, Gerencia Regional de Salud, Consorcio Hidráulico, Consorcio S y E Ancón, Estación Experimental Agraria (INIA), Nolca & Agregados y Municipalidad José Leonardo Ortiz.

Los créditos brindados por la empresa, se ha dado de diferentes formas dependiendo el tipo de cliente, algunos créditos se brindan mediante un contrato, otras sin un documento de por medio, además de no haber realizado una evaluación exhaustiva a sus clientes antes de otorgárseles el crédito, esto debido a que la empresa no cuenta con una política de cobranzas y un personal encargado que realice el seguimiento de cada factura emitida. Esta informalidad ha originado que a las empresas a las que se les brinda el servicio no se sientan con la obligación de cancelar sus facturas en la fecha indicada estipulado en las cláusulas del contrato o mediante un acuerdo de palabra, esto ha causado que en el análisis del año 2018 haya un resultado de 2, 872.74 soles en las cuentas por cobrar que demuestra una ineficiencia para recuperar su dinero no le ha permitido contar con la liquidez necesaria, afectando incluso la compra de combustible y por lo consiguiente su rentabilidad se ha visto afectada, no llegando a obtener a rentabilidad deseada.

II. MARCO TEÓRICO

A nivel internacional en España a Millán (2017) con su trabajo de investigación titulada “Análisis de la evolución de la solvencia y de la rentabilidad de las entidades de depósito españolas. Un enfoque de Vanguardia”, cuyo objetivo primordial fue “Demostrar que si se incrementa el capital en la banca española traerá un efecto aumento en la solvencia, y también a la rentabilidad de la misma”, el tipo de investigación es descriptivo. El autor llegó a la conclusión siguiente:

Que, según la muestra analizada, los aumentos en el capital durante 45 años (1971 – 2015) impactaron de forma positiva en el crecimiento de la rentabilidad de los bancos españoles. (p.119)

De igual manera en Ecuador, encontramos a Carrera (2017) con su tesis titulada “Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa INDUPLASMA S.A. en el año 2015” cuyo objetivo general fue “Analizar la gestión de cobro en la empresa industrial en el periodo 2015 a través del método COSO I”, con un tipo de investigación descriptivo explicativa o casual, y el diseño es no experimental transversal. Donde se concluyó que: La inexistencia de una guía de monitoreo que ayude a lograr la ejecución de las metas de cobranzas, trae como consecuencia una ineficaz y deficiente gestión de cobranza. También la empresa carece de un registro de todas las operaciones que permita el acceso a todos los datos reales del área de cobranza. También los ciclos de valuación del control interno no se aplicaron de forma normal durante el transcurso de la gestión de los créditos y cobranzas; asimismo los principios legales (especialmente de cobro) son confusas para las personas involucradas durante el proceso.

Estas deficiencias demuestran que la recuperación de la cartera de clientes no es provechosa y es oportuno que se implementen métodos correctivos apoyados en procesos que inicien desde el buen historial crediticio del cliente hasta su pago. (p.120)

Por otra parte, en Chimbote se encontramos a Flores (2018), con su trabajo de investigación titulado “Caracterización del control interno de cuentas por cobrar de las micro y pequeñas empresas del sector Transporte del Perú: Caso empresa Transportes Tianco EIRL Trujillo, 2018”, tiene como

objetivo general “Determinar y describir las características del control interno de las cuentas por cobrar de las micro y pequeñas empresas del sector transporte del Perú y de la empresa Transportes Tianco EIRL. Trujillo,2018”, tipo de investigación descriptivo, diseño no experimental. El autor concluye que:

La empresa no implementó los procedimientos, ni políticas correctas para las cuentas por cobrar, esto ha causado que el control interno de las cuentas por cobrar sea muy deficiente. Se recomienda a la empresa lleve una contabilidad eficiente e implemente los directivas legales y métodos respectivos en el área de cobranza y así obtendrá la capacidad apropiada de obtener dinero para afrontar sus responsabilidades y obligaciones con su personal, proveedores y con el sistema financiero. (p.89)

Por otra parte, en Trujillo se encuentra Ramos (2016) con su trabajo de investigación titulada “Implementación de un sistema de regulación interna en las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Empresa Bagservis SAC.”; cuyo objetivo principal es “Analizar la incidencia de la implementación del sistema de control interno en la liquidez de Bagservis SAC.”. tipo de investigación es descriptivo y diseño es experimental. Donde se concluye que:

Después de implementar un sistema integral de regulación interna de la administración de cobro, se obtuvo un resultado positivo en la liquidez general que por cada sol invertido hay una ganancia de 0.70 céntimos con un incremento de 35.08% en el año 2016 con respecto al año anterior que arrojó que por cada sol invertido 0.57 céntimos no habían sido recuperados. Con esta mejoría en el vencimiento de la cartera, el saldo incrementó en la cuenta de caja y bancos, también se pagó deudas con entidades financieras por 120,621 soles, disminuyendo las cuentas comerciales a 15,744 y otros pasivos por 13,754 soles. (p.132)

En Chiclayo, López (2015) con su trabajo de investigación titulada “Propuesta de un sistema de control interno para mejorar la eficiencia de la recuperación de las ventas al área de créditos y cobranzas de la empresa GPS SAC, en la ciudad de Chiclayo, 2018”, tiene como objetivo “Proponer

un sistema de regulación interna de créditos y cobranzas para mejorar la eficiencia de la empresa GPS SAC. Se utilizó el tipo de investigación descriptivo-propositivo. El autor concluye que:

La empresa muestra una regulación interna ineficaz imposibilitando a otorgar créditos de manera eficiente y así mismo la recuperación de esa venta causando el retraso de las operaciones de cobranza, conllevando a la empresa a tomar medidas correctivas. Es por ello que en esta investigación se propone mejorar sus normas de regulación interna en el área de gestión de créditos y cobranzas. (p.78)

Finalmente, en Chiclayo, LIVIAPOMA (2018) con su trabajo de investigación titulado “Repercusión de las cuentas por cobrar en el estado de flujo de efectivo de la empresa Distribuciones Elera SRL de la provincia de San Ignacio, 2016”, cuyo objetivo principal es “Diseñar una propuesta administrativa de cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones de la Empresa Distribuciones Elera SRL, de la provincia de San Ignacio”, tipo de investigación es descriptiva – explicativa. El autor concluye que:

Tanto las normas legales de cobros y los pagos son inadecuadas porque aun cuando el resultado del análisis del estado de flujo de efectivo por el método indirecto muestra un incremento de 10,442 soles; no obstante, el mismo análisis nos muestra un incremento de 4,658 soles en las operaciones de cobranza de los estados financieros. Conllevando a proponer que se haga una inspección de dichas normas legales sobre el empleo y uso del efectivo (p.101)

Sobre las teorías relacionadas al tema: Cuentas por Cobrar. - Según Meza (1996) define como saldos que las personas u organizaciones adeudan a otra empresa, y derivan de las actividades que realiza la empresa como la venta de un bien o servicio brindado al crédito y otros de diferentes transacciones como préstamos y/o anticipos a personal de la entidad.

Finalidad de las cuentas por cobrar, de acuerdo a Moreno (1997) es identificar todas las operaciones causadas por cuentas pendientes de los

clientes, usadas para fomentar las ventas, asimismo la gerencia debe ayudar a incrementar las ganancias y medir el beneficio de la inversión, comparando costos y riesgos de las normas legales de crédito con las ganancias.

Regulación del Crédito (Identificación, Vencimiento Y Seguimiento)

Aguirre, O. (2005), refiere que el Área de Crédito es responsable de la regulación de las cuentas por cobrar con respecto:

- a. La aceptación de las condiciones de crédito y permisos o cancelación del crédito, analizar el cobro de los saldos, examinar los antecedentes de las deudas por clientes, y tramitación del sistema de cobro.
- b. Control de vencimientos y seguimientos de las deudas a cobrar. Elaboramos una lista de regulación de cobro de los clientes que reflejará las cuentas por cobrar, condiciones de crédito y excesos de préstamo de dinero, que serán aceptados para su autorización o corte del crédito. En el caso del exceso de crédito que se haya dado a los clientes será responsabilidad y autorizado por la gerencia.

En las organizaciones existen unos métodos, sistemas y normas legales definidas sobre la metodología a seguir en los casos de saldos de clientes vencidos.

Regularmente esta relación de saldos se realizará en los cierres contables de cada mes con el fin de analizar las cuentas pendientes de los clientes y que tenga cierta antigüedad , aprobar las acciones de seguimiento y recuperación de deudas antiguas, conseguir la aprobación de esa deuda por parte del cliente para asegurar el cobro y en el caso de cancelaciones contables de saldos por incobrables se deberá llevar un control extracontable de las mismas a pesar de la muy difícil recuperación futura de los saldos.

Políticas de crédito.

Según Menjivar (2011) son las pautas y directrices propuestas por la corporación para disponer si debe o no destinar crédito al cliente y planear los límites de otorgamiento del crédito, siendo la organización quien concreta el criterio mínimo para otorgar crédito a un cliente. Temas como valuaciones

de crédito, referencias, ciclos promedio de pago y ciertos índices financieros que ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir las políticas de crédito. Si la empresa quiere lograr un cierto grado de calidad en las cuentas aceptadas, debe establecer las políticas de crédito y velar para que se apliquen en el proceso.

Asignación de Límite de Crédito

Según Chalupowicz (2009) los clientes deben contar con ciertos términos de crédito que debe ser analizado y actualizado mínimo una vez al año en un ideal. Estos términos de crédito deberían ser variables ya que el mercado se encuentre en constante cambio, la asignación del término de crédito debe aplicarse para todos los nuevos clientes antes de darse la venta, y si después de ese análisis el cliente no aprueba, el pago debería darse por anticipado.

Valuación del Límite de Crédito

Chalupowicz, (2009) sostiene que la evaluación consiste en la comprobación del crédito, rastrear los días de crédito del cliente, y comportamiento de pago durante los últimos 12 meses y/o cualquier razón para pagos fuera de límite. Esta evaluación debe ser analizada por el gerente de finanzas quien se encargará de revisar los documentos necesarios para luego utilizarlos en la fijación de medidas respaldada siempre por gerente de crédito.

Aprobaciones antes de superar el Límite de Crédito

Según Chalupowicz, (2009) en la superación del margen del crédito se debe contar con la aprobación del gerente de crédito. Y si se supera el límite, debería no otorgarse más créditos a los clientes usuarios, hasta que la cancelación del crédito o se examine antes el término de crédito.

Valuación del Riesgo de Crédito

Brachfield (2009) recomienda al encargado del área de crédito sea comprensivo al otorgar créditos ya que conllevaría a graves problemas de insolvencia y/o la morosidad, por ello es necesario constatar a través de diferentes suministros como el análisis financiero del cliente usuario de un préstamo, en donde se evaluaría la solvencia, estabilidad y rentabilidad para poder fijar los límites del crédito que se otorgara, basándose en su historial de puntualidad de pago y la necesidad que este tiene de compra.

El riesgo que corre toda transacción a crédito es la recuperación, pero de aplicarse normas legales bajo presión para el retorno, los niveles de devolución serán los mejores disminuyendo el rango de incumplimiento. (p.89)

Políticas de cobranzas

Según Morales Rojas (2014) recomienda utilizar programas de cobro para administrar el rango de efectividad en pagos del cliente y propone las siguientes:

- a. Cobranza Normal, es el seguimiento a los datos obtenidos del estado de cuenta o documentos fiscales de tributos donde se informa al cliente sobre el avance de su crédito.
- b. Cobranza Preventiva, puede darse a través de las notificaciones al cliente sobre el día de vencimiento del pago de su factura, realizándose así la administración anticipada a la fecha de vencimiento. Para comunicar al cliente se puede hacer a través de la línea telefónica o enviando un informe al correo personal del cliente.
- c. Cobranza administrativa (1 a 15 días), se aplica cuando no se ha realizado la cancelación de la cartera de clientes que ha vencido. En este caso se gestiona la cobranza con el fin de evitar cartera vencida a través del envío de cartas a la dirección del domicilio de los clientes con el objetivo de que realicen la cancelación de su factura vencida.
- d. Cobranza Domiciliaria (15 a 30 días), cuando el cliente no cancela la factura en el día indicado se utiliza este tipo de cobranza, llamándose así

cuentas morosas, por ese motivo se realiza la visita al cliente a su domicilio por medio del encargado de cobranza. El grado de atraso se manifiesta de la siguiente manera: Si la cobranza es en efectivo se le exige al cliente que cancele el saldo vencido y se da fecha de ultimátum, Si la cobranza es por consenso, el cliente debe realizar un pago igual o mayor al 50% con pagos posteriores que definan el atraso a corto plazo y si el cliente no podría cancelar la deuda se hace la recuperación del producto y/o servicio.

La provisión de cuentas incobrables.

Lee, H., y Choi, W. (2016) refieren que, la provisión para cuentas incobrables proporciona evidencia de que los bancos obtienen ganancias al ajustar las provisiones para pérdidas crediticias. Sin embargo, los resultados de estos estudios pueden no ser generalizados a firmas no financieras, que son de interés para los emisores de normas. Además, la investigación ha informado que las provisiones para pérdidas crediticias se utilizan para administrar no solo las ganancias, sino también el índice de suficiencia de capital, que está regulado por las autoridades de supervisión financiera.

Evaluación de la provisión para cuentas dudosas

Riley, Mark E., C.P.A., PhD., Y Pasewark, William R, C.P.A., PhD. (2009) se refieren que, es la técnica más común utilizada para valorar las cuentas por cobrar. La comparación de los gastos de deuda incobrable cada año con las amortizaciones durante ese año es una medida de la exactitud de las estimaciones de la deuda incobrable. Calcular la relación en varios períodos, en lugar de un solo año. Una compañía puede estar acumulando provisiones excesivas si le toma varios años agotar su provisión para saldos de cuentas de cobro dudoso. Los contadores potencialmente se benefician al usar herramientas adicionales que arrojan luz sobre la precisión de las estimaciones anteriores.

Liquidez

Los autores Umar, M., y Sun, G. (2016) conceptualizan como la disposición de las organizaciones para efectuar sus compromisos con las entidades financieras y desenrollar o liquidar sus posiciones a su vencimiento. El estudio analiza la doble función de los bancos como proveedores de financiamiento y liquidez del mercado para los inversionistas y sostiene que las líneas de crédito y los compromisos de préstamos han superado a los depósitos bancarios como la razón fundamental de subvención de la liquidez.

Sánchez (2002) nos dice que se relaciona con los beneficios que resultan de todo movimiento económico en la que se pone en marcha materias primas, medios humanos y financieros. Aunque en algunos ámbitos económicos la rentabilidad se utiliza muy de manera muy variada, estas influyen en alguna dimensión dentro de la organización; de esa manera se le podría dar la interpretación de rentabilidad al rendimiento que producen los capitales utilizados en un lapso de tiempo definido. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

Existen dos tipos de Rentabilidad:

a. Rentabilidad Financiera:

Según Simple.net refiere que la rentabilidad financiera mide la capacidad que tiene una organización en producir ingresos al invertir dinero. Esta rentabilidad financiera se puede mejorar aumentando la deuda para que resulte mayor la diferencia entre el activo y el capital propio, incrementa el margen y disminuyendo el activo o aumentando las ventas.

b. Rentabilidad Económica:

Según Simple.net, esta rentabilidad obtiene las empresas debido a las distintas inversiones realizadas y los resultados se consiguen con el crecimiento de las acciones de la organización, este resultado puede ser menor al tener que restarle los impuestos, gastos e intereses. Es por eso que las empresas deben optar por aplicar métodos adecuados que le

permitan incrementar su rentabilidad económica. Esta rentabilidad se obtiene del margen de beneficios y del número de ventas.

Ratios Financieros

Según Zeballos (2014) refiere que los ratios financieros, también conocidos como indicadores financieros, nos permite analizar e interpretar los aspectos favorables y desfavorables que se registran en el estado de ingresos y gastos y en el informe financiero del estado de situación patrimonial. Entre algunas ratios de mayor importancia donde su técnica consiste en relacionar dos partidas o más de los Estados Financieros durante un tiempo determinado. Entre ellos tenemos:

Indicadores financieros

Flores (2015) refiere que estos indicadores facultan valorar el efecto de la administración de las entidades y su desempeño de crecimiento, es decir cómo se mide la rentabilidad sobre la inversión. Así tenemos los siguientes ratios.

Margen de utilidad bruta: Indica la relación entre los ingresos por ventas netas y los costos de administración y ventas de la empresa.

Rentabilidad de utilidad neta: Este índice nos muestra el margen de la utilidad neta que esperaría la empresa por una venta hecha.

Rentabilidad patrimonial (ROE): Nos muestra la rentabilidad del patrimonio neto. Mide la productividad de los capitales propios de la empresa.

Rentabilidad del activo (ROA): Este índice determina la rentabilidad del activo, mostrando la eficiencia en el uso de los activos de una empresa.

Rentabilidad del capital: Esta razón mide el rendimiento del aporte de los socios o accionistas en función del capital aportando.

Análisis Vertical y Horizontal

Se hace en 2 formas:

a. Análisis vertical. - Jae K. Shim y Joel G. Siegel (2004) refiere que este análisis Vertical del Balance General como del Estado Financiero es la

evaluación del desarrollo de la empresa en un tiempo definido. Esta evaluación tiene como finalidad evidenciar la estructura interna de la empresa, asimismo ayuda a la evaluación interna y se estima el estado de la empresa con su industria.

b. Análisis horizontal. - Jae K. Shim y Joel G. Siegel (2004) refiere que se lleva a cabo con los estados financieros de diferentes años y se analiza la tendencia que toma las cuentas en la sucesión del tiempo definido. La operación de esta evaluación se ejecuta con la diferencia de dos o más años para conseguir como resultado valores absolutos y con porcentaje tomando un año base para poder tener datos relevantes que analizar.

Sobre la formulación del problema: ¿De qué manera el análisis en las cuentas por cobrar mejoraría la rentabilidad de la empresa PAS SRL – Chiclayo?

Con relación a la Justificación de la investigación, este trabajo investigativo se justifica debido a la informalidad en la disponibilidad de créditos y la inexistencia de un reglamento de normas legales de créditos y cobros que afectan al cumplimiento de las carteras vencidas y por consecuencia disminuyen la liquidez de la empresa.

Este estudio va a permitir que la organización cuente con normas legales de crédito y cobros que permitirá a los clientes futuros tener claro el reglamento a cumplir antes de requerir un crédito y/o al momento de las cancelaciones de dicho crédito, realizándose así un seguimiento de cobranza rígida a sus clientes para que se cumplan con las fechas de cancelación pactadas mediante el documento que le acredite el crédito y pueda llegar a obtener la liquidez deseada y así mismo genere mayor rentabilidad.

Asimismo, el objetivo general fue: Analizar las cuentas por cobrar para mejorar la rentabilidad de la empresa PAS SR – Chiclayo.

Y sobre los objetivos específicos: a) Analizar las cuentas de cobranza en la empresa PAS SRL – Chiclayo; b) Evaluar la rentabilidad de la empresa PAS

SRL., Chiclayo; c) Determinar cómo afectan las cuentas de cobranza a la rentabilidad de la empresa PAS SRL., Chiclayo.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación.

- a. Enfoque cuantitativo porque se realizó a través de la recolección de datos reales obtenidos desde la empresa, en la que se medirá objetivamente los sucesos ocurridos, pudiendo a través de este enfoque dar soluciones y efectividad a la empresa.

- b. Según su Diseño, es no experimental, porque la información encontrada se dio a través de la observación, permaneciendo la información intacta en la que se analizaron solo los datos obtenidos y no se modificaron ningún resultado dado en ese periodo.

- c. Según Su Alcance, es descriptiva y explicativa, porque a través de la variable rentabilidad se describe si los resultados obtenidos en los estados financieros son conformes o si existen falencia en la preparación de dichos estados, al analizarlos veremos en qué error ha incurrido la empresa o cuál es su deficiencia.

3.2. Variables y operacionalización

Variables

- ✓ V. Independiente: Cuentas por cobrar

- ✓ V. Dependiente: Rentabilidad

Operacionalización de variables

VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES		INDICADORES	INSTRUMENTOS
CUENTAS POR COBRAR	Control del crédito	del	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Area de créditos y cobranzas ✓ Control de vencimiento y seguimiento de las deudas a cobrar 	Encuesta
	Políticas de crédito	de	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asignación de límite de crédito ✓ Valuación del límite de crédito 	Encuesta
RENTABILIDAD	Indicadores financieros		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprobaciones antes de superar el Límite de Crédito ✓ Cobranza normal ✓ Cobranza preventiva ✓ Cobranza Administrativa ✓ Cobranza Domiciliaria 	Encuesta
	Análisis vertical y horizontal de los estados financieros		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ratios de rentabilidad ✓ Estado de situación financiero ✓ Estado de resultados 	<p>Análisis documental</p> <p>Análisis documental</p>

3.3. Población, muestra y muestreo

La población está conformada por 3 personas que ocupan el puesto de contador, asistente contable y personal de créditos que forman parte del área de contabilidad y gestión de la empresa PAS SRL

Para la realización de la muestra se utilizó la técnica No Probabilística, con el personal a cargo de llevar un control de los ingresos y pagos que la entidad genera. Como lo son:

- ✓ Contador General
- ✓ Asistente Contable
- ✓ Asistente Administrativo

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1 Técnicas

Las técnicas de recolección de datos fue la encuesta y el análisis documental

Se utilizó la técnica de la encuesta como recopilación de datos mediante un bagaje de interrogantes escritas que se les realizó a las personas indicadas para la investigación. Las personas fueron el contador, asistente contable y asistente administrativo.

A través de este análisis permitió recopilar información para enunciar los fundamentos que sustentan el fenómeno de estudio. Estuvo en base a la obtención de los Estados Financieros del año 2017 y 2018 que se realizaron a la empresa, siendo necesarios para realizar del análisis el Estado de situación financiera y Estado de resultados, pudiéndose elaborar el análisis de los indicadores de rentabilidad y el análisis horizontal y vertical.

3.3.2 Instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos que se utilizaron en a presente investigación fueron el cuestionario y la ficha documental.

3.3.3 Validez y confiabilidad

Validez

Se hizo cuestionarios y se sometió a la validación de expertos profesionales en la materia que dieron la aprobación a través de sus rubricas a los modelos realizados por nosotros.

Confiabilidad

Para la variable “Cuentas por Cobrar” se aplicó un cuestionario de 13 preguntas que están dirigidas a dos personas del área de contabilidad y una del área administrativa, con el fin de evaluar que políticas de crédito, cobranza o técnicas se aplica en la empresa PAS SRL. Los resultados de las encuestas fueron procesados con el programa de Excel y se utilizó la técnica de alfa de Cronbach la fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basado en hechos estandarizados	Número de elementos
0.842	0.887	12

Este análisis de Cronbach no dio como resultado un 0.842 de confiabilidad, siendo viable el trabajo de investigación.

3.5. Procedimiento

Se aplicó la técnica de la encuesta realizado a tres personas con la finalidad de evaluar la variable cuentas por cobrar, asimismo el análisis documental para analizar horizontal y vertical de los estados financieros.

3.6. Método de análisis de datos

- a. Se hizo uso de métodos estadísticos para la obtención de datos

- b. Para el procesamiento de datos se utilizó la herramienta Excel del programa de Microsoft.
- c. Los resultados obtenidos se presentaron a través de tablas y gráficos que resumen la información obtenida.

3.7. Aspectos éticos

- a. **Confidencialidad:** Respetar el anonimato si así lo pide el, o los interesados. No divulgar información obtenida que tenga un carácter eminentemente científico. No hacer comentarios de los datos obtenidos a personas ajenas a la investigación.
- b. **Objetividad:** La presente tesis se realizó con datos y hechos reales con la aplicación de encuestas y análisis de sus estados financieros.
- c. **Originalidad:** Se fundamenta en información de la misma empresa PAS SRL, teniendo en cuenta trabajos de investigación y teorías de carácter original que fueron tomados como referencias y citas bibliográficas utilizando las normas internacionales para las investigaciones como es las normas APA.

IV. RESULTADOS

Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa PAS SRL

En el análisis de las cuentas por cobrar en la empresa PAS SRL, se aplicó una encuesta dirigida a 2 trabajadores de área de contabilidad y 1 del área administrativa, procesados a través del libro Excel, con el fin de evidenciar la variable 1.

Tabla 4. *La aprobación de créditos mediante la evaluación de la condición del cliente.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	1	33%
b) No	2	67%
c) Desconoce	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia

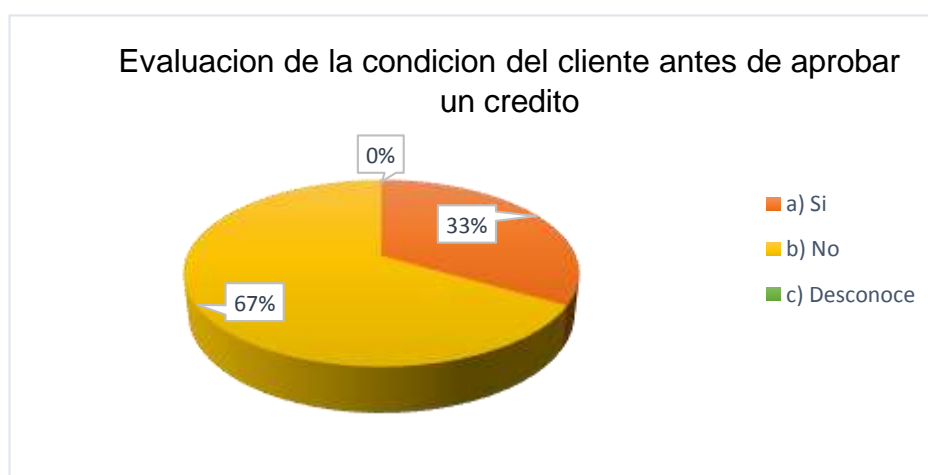


Figura 1. *La aprobación de créditos mediante la evaluación de la condición del cliente.*

Fuente: Elaboración propia

Comentario: Del 100% de encuestados, el 67% manifestó que no evalúan la condición del cliente antes de aprobar un crédito, esto debido a que la empresa no considera dichas medidas, ya que la mayoría de créditos

proporciona a sus habituales clientes, quienes son familiares, amigos, y recomendados en su mayoría.

TABLA 5. El programa de cómputo utilizado en la empresa PAS SRL funciona de manera eficiente para la verificación y control de los créditos asignados.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	1	33%
b) No	2	67%
c) Desconoce		0%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Figura 2. El programa de cómputo utilizado en la empresa PAS SRL funciona de manera eficiente para la verificación y control de los créditos asignados.

Comentario: Del 100% de los encuestados el 67% refiere que el programa de cómputo no es el adecuado para la verificación y control de los créditos, y es que según los encuestados el programa de cómputo no es eficiente por ser muy antiguo sirviendo solo para el ingreso de los mismos llegando incluso a exceder el límite de crédito de algún cliente con quien mantiene algún contrato ya que la empresa no cuenta con la capacidad económica para comprar maquinaria de cómputo.

TABLA 6: La empresa PAS S.R.L. con un Reglamento de Políticas de crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	1	33%
b) No	2	67%
c) Desconoce		0%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia



Figura 3. Reglamento de Políticas de crédito de la empresa PAS SRL

Fuente: Elaboración propia

Comentario: Del total de los encuestados, el 67% refiere que la empresa no cuenta con principios legales de crédito y el 33% afirma que sí cuenta con dichas políticas, habiendo una contradicción en las respuestas de los encuestados y es que si el mayor porcentaje da un no como respuesta es porque se desconoce ese reglamento o no se cumple con lo dispuesto y eso se da por no estar visible para todas las áreas de la empresa

TABLA 7: *Reglamento de Políticas de cobranza para la empresa PAS SRL*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si		0%
b) No	3	100%
c) Desconoce		0%
Total	3	100%

Fuente: *Elaboración propia*



Figura 4. *Reglamento de Políticas de cobranza para la empresa PAS SRL*

Fuente: *Elaboración propia*

Comentario: Del total de los encuestados, el 100% refiere que la empresa no cuenta con un reglamento de principios de cobranza, y es la consecuencia de las cuentas pendientes por cobranza que año tras año la empresa adolece por no contar con un reglamento que le acredite la cancelación de las mismas.

TABLA 8. Reportes diarios de morosidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	1	50%
b) No	2	100%
c) Desconoce		0%
Total	2	100%

Fuente: Elaboración propia



Figura 5. Reportes diarios de morosidad.

Fuente: Elaboración propia

Comentario: Del total de los encuestados, 67% refiere que no se suelen sacar reportes diarios de morosidad, los reportes o rebajas son semanal, quincenal y mensual, esto debido a que los estados de cuenta impresos por la administración donde se realizan los depósitos a diarios no llegan a tiempo al área contable.

Tabla 9. La empresa PAS SRL evalúa la situación financiera y económica de sus posibles clientes.

	Frecuencia	Porcentaje
a) Si		0%
b) No	2	67%
c) Desconoce	1	33%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia

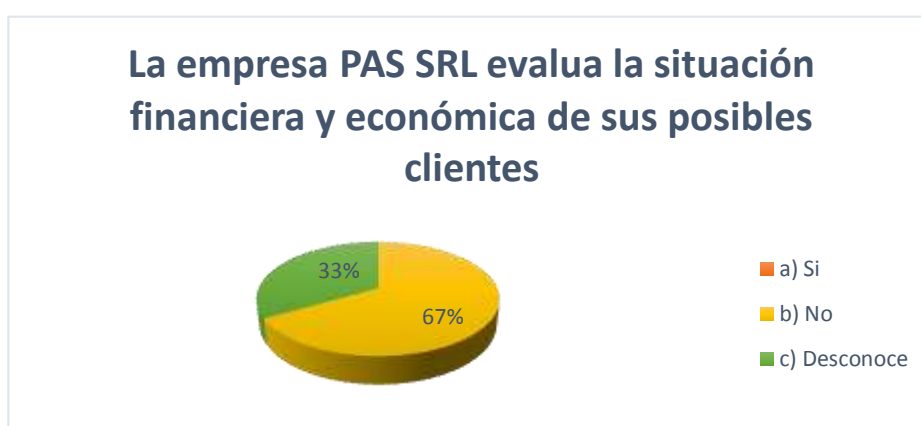


Figura 6. La empresa PAS SRL evalúa la situación financiera y económica de sus posibles clientes.

Fuente: Elaboración propia

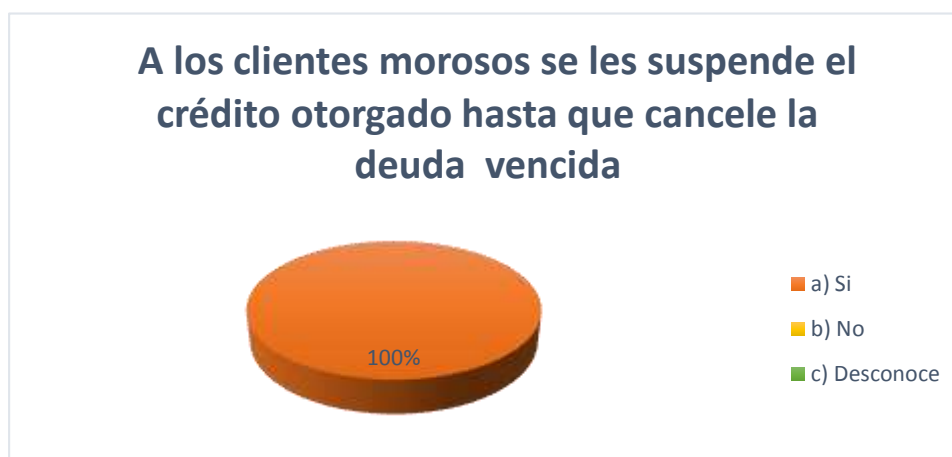
Descripción:

Del 100% de encuestados el 67% manifestó que no se realiza la evaluación situación financiera y económica de sus clientes, y el 33 % desconoces su dicha evaluación.

Tabla 10. A los clientes morosos se les suspende el crédito otorgado hasta que cancele la deuda vencida.

	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	3	100%
b) No		0%
c) Desconoce		0%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Figura 7. A los clientes morosos se les suspende el crédito otorgado hasta que cancele la deuda vencida.

Fuente: Elaboración propia

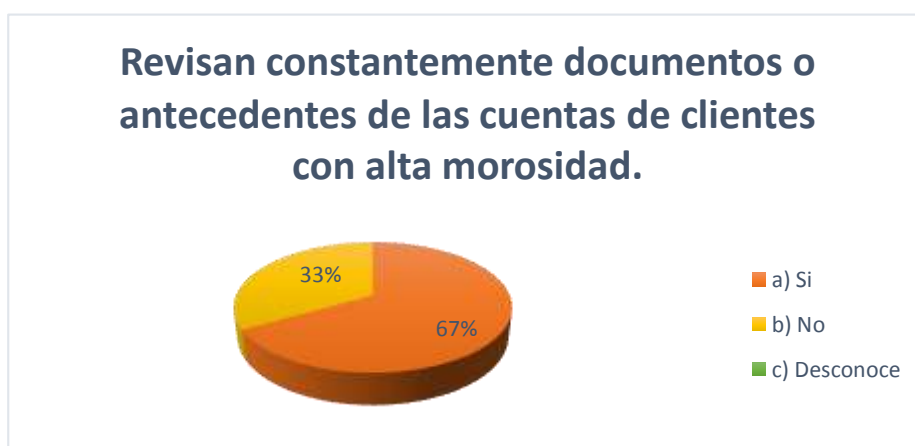
Descripción:

Del 100% de encuestados el manifestó que si se suspende el crédito otorgado hasta que se cancele su deuda vencida.

Tabla 11. *Se revisan constantemente documentos o antecedentes de las cuentas de clientes con alta morosidad.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	2	67%
b) No	1	33%
c) Desconoce		0%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Figura 8. *Se revisan constantemente documentos o antecedentes de las cuentas de clientes con alta morosidad*

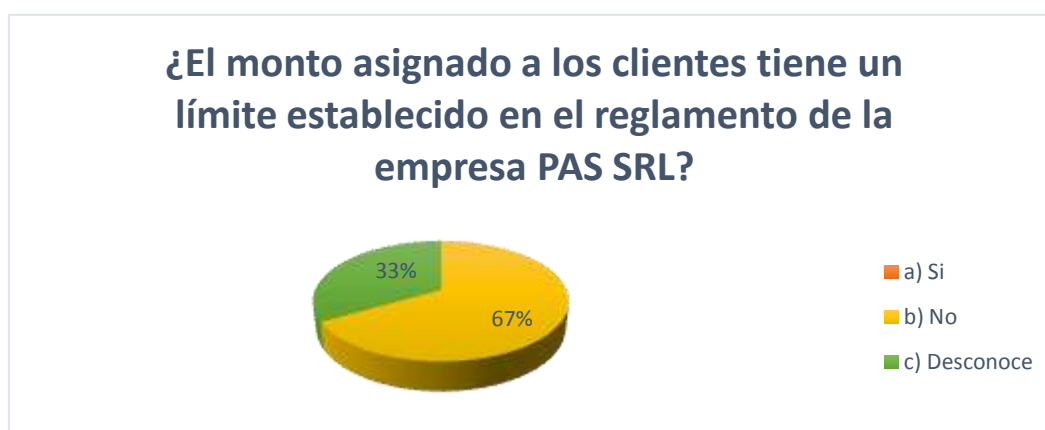
Descripción:

Del 100% de encuestados el 67% clientes morosos se les suspende el crédito otorgado hasta que cancele la deuda vencida., y el 33 % no se le suspende los créditos.

Tabla 12. El monto asignado a los clientes tiene un límite establecido en el reglamento de la empresa PAS SRL.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si		0%
b) No	2	67%
c) Desconoce	1	33%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Figura 9. El monto asignado a los clientes tiene un límite establecido en el reglamento de la empresa PAS SRL

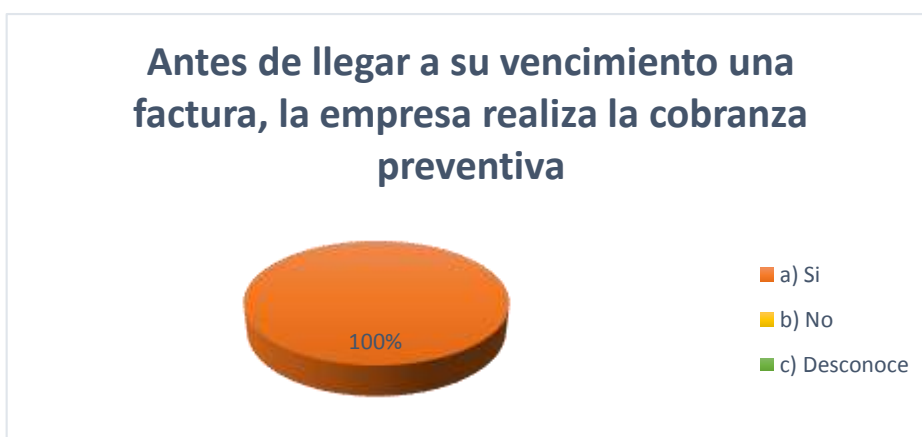
Descripción:

El 67% de los encuestados refiere que El monto asignado a los clientes no tiene un límite establecido en el reglamento de la empresa y el 33% afirma que sí existe un límite de crédito en los reglamentos.

Tabla 13. *Antes de llegar a su vencimiento una factura, la empresa realiza la cobranza preventiva.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	3	100%
b) No		0%
c) Desconoce		0%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Figura 10. *Antes de llegar a su vencimiento una factura, la empresa realiza la cobranza preventiva.*

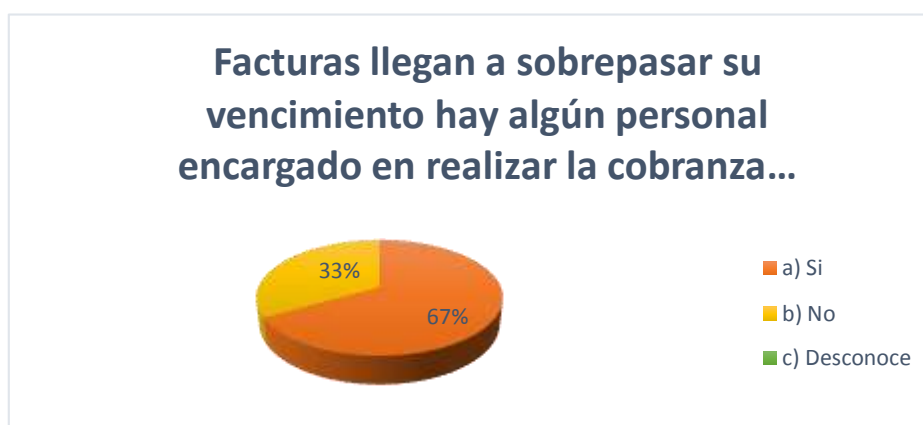
Descripción:

El 100% de los encuestados refiere que la empresa realiza cobranza preventiva antes que se llegue su plazo de vencimiento, lo cual le permite a l empresa poder realizar sus cobros de sus facturas.

Tabla 14. Cuando las facturas llegan a sobrepasar su vencimiento hay algún personal encargado en realizar la cobranza domiciliaria.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	2	67%
b) No	1	33%
c) Desconoce		0%
Total	3	100%

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Figura 11. Cuando las facturas llegan a sobrepasar su vencimiento hay algún personal encargado en realizar la cobranza domiciliaria.

Descripción:

El 67% de los encuestados refiere que si hay algún personal encargado en realizar la cobranza domiciliaria cuando la factura llega a sobrepasar su vencimiento y el 33% nos describe que no existe personal para realizar la cobranza domiciliaria.

3.4 Evaluación de la rentabilidad de la empresa PAS SRL., Chiclayo, 2018

Para evaluar la rentabilidad de la empresa se realizó el análisis horizontal y vertical del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados en el año 2017 y 2018, así mismo se analizó el rendimiento de la empresa después de haber aplicado los indicadores financieros de rentabilidad.

3.4.1 Análisis del estado de situación financiera

Respecto al análisis vertical de del informe de la situación financiera la empresa PAS SRL, en su activo corriente, la cuenta más significativa es la de cuentas por cobrar comerciales.

En ambos años, se observa una mala gestión en el cobro de las mismas debido a que se arrastran cuentas por cobrar que aún siguen pendientes, convirtiéndose en 56.50% para el 2017 y 57.60% para el 2018, habiéndose incrementado de un año a otro, existiendo una variación relativa de 6.34%, por lo que es necesario que la empresa establezca principios de cobro y créditos para hacer efectivas la cancelación de las cuentas por cobrar.

Con respecto a su activo no corriente, la partida de inmuebles maquinaria y equipo es la más importante, que cuenta con 47.76% y 43.61% respectivamente, habiendo una variación 4.15%, y aunque ha reducido en comparación al año anterior sigue siendo significativa por lo que demanda en inversión, y esto debido a que la empresa ha adquirido unidades de transporte nuevas para cumplir con su servicio de venta de agregados.

Respecto al Pasivo corriente, la cuenta más significativa es la de cuentas por pagar comerciales en ambos años, ocupando un 11.31% y 10.49% respectivamente, obteniendo como relación relativa un 3.23%, habiendo reducido para el 2018 sus cuentas por pagar, cabe mencionar que la empresa tampoco cuenta con políticas de pago a sus proveedores; por lo que es necesario que haya un equilibrio entre lo cobrado y lo pagado, para que haya armonía con el dinero.

Respecto a las obligaciones financieras, la empresa PAS SRL debería adquirir préstamos a largo plazo, y no a corto plazo como se observa.

Respecto al análisis horizontal, se puede mencionar que en año 2018, en la cuenta de efectivo hubo un aumento de 124.15%. Respecto a las mercaderías también se registró un aumento de 93.65% que están en stock. Respecto a las cuentas por pagar diversas se observa un aumento porcentual elevado.

3.4.2 Análisis del Estado de Resultados

Después de realizar el análisis vertical del estado de resultados, las cuentas más significativas son: cuenta de costo de ventas, gastos administrativos, gastos de ventas esto debido a que en el 2018 se adquirió una cantera para la adquisición de la venta de agregados.

Respecto al análisis horizontal, se puede observar un leve mejoramiento en la gestión del año 2018, ya que se observa mayores ventas a un menor costo de ventas, porque ya no se utilizó de terceras personas para la comercialización de los agregados.

En el 2018, el gasto de ventas ha aumentado en 23.75% esto debido a que en el rubro de venta de agregados se hicieron gastos en la implementación de la cantera que fue adquirida.}

La utilidad operativa del año 2018 ha aumentado en 169.71%, sobre todo gracias a una buena gestión en el costo de ventas como se puede observar en las cifras numéricas. Asimismo, la utilidad neta de la actividad registró un aumento en el año 2018.

3.4.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RATIOS DE LA EMPRESA PAS SRL, PERIODOS 2019 Y 2018

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Rendimiento sobre los Activos (ROA)

	2019	2019	2018	2018
<u>Utilidad Operativa</u> Activo total	<u>233,356.17</u> 4,984,029.39	4.68%	<u>86,522.37</u> 4,773,886.79	1.81%

Comentarios: La empresa PAS SRL, ha obtenido una rentabilidad, del 4.68% para el 2019 y 1.81% para el año 2018, habiendo un incremento de 2.87% y esto debido a que en el 2018 se realizó una mejor gestión en el costo de ventas y las ventas mismas, es decir mayores ventas a menor costo.

Rendimiento sobre el Capital (ROE)

	2019	2019	2018	2018
<u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	<u>177,040.24</u> 4,061,736.22	4.36%	<u>134,453.19</u> 3,887,695.98	3.46%

Comentarios: Se registra en su rendimiento sobre el capital, de 4.36% y 3.46% tanto en el año 2019 y 2018 respectivamente, determinando un aumento de 0.90% para el año 2019.

Esto significa que en el 2018 que por cada UM que el propietario aportó, se está generando un aumento del patrimonio de 4.36%. Es decir, la empresa generó utilidad a favor de los inversores.

Margen Bruto de utilidad

	2019	2019	2018	2018
<u>Utilidad Bruta</u> Ventas	$\frac{1,626,202.49}{8,582,276.82}$	18.95%	$\frac{1,343,903.90}{8,331,421.66}$	16.13%

Los resultados muestran que por cada UM vendida, la empresa genera un resultado final del 16.13% en el año 2017 y del 18.95% en el año 2018. Como se aprecia el margen bruto aumentó para el año 2018, lo que lleva a concluir que hubo una disminución en el costo de ventas con relación al año anterior.

Cuanto mayor sea el porcentaje de margen de utilidad bruta, mayor cantidad de fondos estarán disponibles para reinvertir, guardar o pagar los gastos.

Margen operativo de utilidad

	2019	2019	2018	2017
<u>Utilidad Operativa</u> Ventas	$\frac{233,356.17}{8,582,276.82}$	2.72%	$\frac{86,522.37}{8,331,421.66}$	1.04%

Comentarios: los resultados muestran que la empresa PAS SR que en el año 2019 generó una utilidad operacional de 2.72 %, y 1.04% para el año 2018; esto quiere decir que evidenciamos un aumento del 1.68% en la utilidad. Se observa un mejor manejo en el costo de ventas y gastos administrativos, ya que ambos disminuyeron para el 2019.

Margen neto de utilidad sobre ventas

	2019	2019	2018	2018
<u>Utilidad Neta</u> Ventas	$\frac{177,040.24}{8,582,276.82}$	2.06%	$\frac{134,453.19}{8,331,421.66}$	1.61%

Comentarios: los resultados muestran que en el año 2019 y 2018 generaron el 2.06% y el 1.61% respectivamente en la empresa PAS SRL, existiendo un mínimo aumento no muy favorable para el 2019 de 0.45% en la utilidad.

En el 2019 se muestra una utilidad de 2.06% por cada UM que vendió la empresa PAS SRL. Esto significa que realiza una adecuada retribución para el inversor.

3.5 Determinar cómo afectan las cuentas por cobro a la rentabilidad de la empresa PAS SRL., Chiclayo

La empresa PAS SRL, ha obtenido una rentabilidad, del 4.68% para el 2019 y 1.81% para el año 2018, habiendo un incremento de 2.87% y esto debido a que en el 2018 se realizó una mejor gestión en las ventas y en el costo de ventas, es decir mayores ventas a menor costo.

Se registra en su rendimiento sobre el capital, en el año 2019 y 2017 de 4.36% y 3.46% respectivamente, determinando un aumento de 0.90% para el año 2018.

Se evidencia una ganancia del 4.36% sobre el patrimonio por cada UM que el propietario invirtió. Esto quiere decir que la empresa generó ganancias en favor del propietario y por cada UM vendida, la empresa generó una utilidad bruta del 16.13% para el año 2018 y del 18.95% para el año 2019. Como se aprecia el año 2019 aumentó el margen bruto, concluyendo que el costo de ventas disminuyó con respecto al año anterior.

Se puede decir que cuando el porcentaje de utilidad bruta sea mayor, habrá mayor la cantidad de fondos que estarán a disposición para volver a invertir, reservar o para cancelar las deudas.

La empresa PAS SRL para el año 2018, ha generado una utilidad operacional del 2.72 %, y en el año 2018 fue de 1.04%; se demuestra un aumento de la utilidad en 1.68%. Se evidencia un mejor manejo en el costo de ventas y gastos administrativos, ya que ambos disminuyeron para el 2019.

Las ventas generaron utilidades de 2.06% en el año 2018 y un 1.61% en el año 2018 en la empresa, Asimismo existe un aumento del 0.45% en la utilidad. Para el 2019 obtuvo una utilidad de 2.06% por cada UM que vendió la empresa. Es decir, se está realizando ganancias para el inversor.

V. DISCUSIÓN

El objetivo principal de esta investigación es analizar las cuentas por cobrar para mejorar la rentabilidad de la empresa PAS SR, Chiclayo. Con el estudio realizado con respecto al análisis vertical del Estado de Situación Financiera de la Empresa PAS SRL muestra que la cuenta más significativa es la de cuentas por cobrar comerciales del activo corriente. En ambos años, se observa una mala gestión en el cobro de las mismas debido a que se arrastran cuentas por cobrar que aún siguen pendientes, convirtiéndose en 56.50% para el 2017 y 57.60% para el 2019, habiéndose incrementado de un año a otro, existiendo una variación relativa de 6.34%.

Los estudios que más se relacionaron con esta investigación son los estudios de Ramón, (2017) arribando a la conclusión, que los aumentos de capital afectan a la rentabilidad de las entidades bancarias españolas aumentándola.

Asimismo, concuerda con el trabajo de investigación de Flores (2019) que concluye que hay un deficiente control interno dentro de la empresa porque carece de un área de control interno, inexistencia de procedimientos y principios para las cuentas por cobrar. Esta investigación contribuye que al implementar una contabilidad interna y procedimientos correspondientes para el cobro facilitará una liquidez apropiada a la empresa para que afronte sus responsabilidades y obligaciones con los trabajadores, proveedores y con las entidades financieras.

Por otro lado, tenemos el trabajo de investigación de Carrera (2017), concluyendo que al carecer de un manual de monitoreo provoca que la gestión de cobro no sea efectiva ya que con ese manual se verificaría el cumplimiento de las metas de cobranza y que la ausencia de un sistema contable no permite obtener la información real del área de cobranzas.

En el estudio de López (2015), llegó a concluir que para mejorar la eficiencia al momento de otorgar créditos es necesario implementar un control interno con un alto grado de madurez; así mismo la recuperación de esa venta, esto

conlleva al retraso de las cuentas por cobrar, es por eso que la empresa tiene la necesidad de tomar medidas correctivas.

VI. CONCLUSIONES

- 1) En el Objetivo General, analizar las cuentas por cobrar para mejorar la rentabilidad de la empresa PAS SR, Chiclayo, ha permitido conocer a través de un cuestionario y un análisis documental las falencias en las que incurre la empresa por no contar con sus reglamentos de crédito y cobranza, conllevando a que la empresa no genere mayor rentabilidad.
- 2) En su primer objetivo específico; análisis de las cuentas por cobrar de la empresa PAS SRL., Chiclayo, ha permitido conocer que, el mayor porcentaje de los encuestados refieren que no evalúan la condición del cliente para la aprobación de créditos, así mismo no cuenta la con un Reglamento de Políticas de crédito y cobranzas por ende no se realizan reportes diarios de morosidad, esta es la razón por lo que las deudas han ido incrementando año tras año.
- 3) En su segundo objetivo específico; evaluar la rentabilidad de la empresa PAS SRL., Chiclayo, se ha determinado a través de los indicadores de rentabilidad un incremento en una mínima proporción, debido a que las cuentas por cobrar y gastos han sido elevadas para ese año y esto ha permitido que la empresa no pueda obtener mayores ganancias.
- 4) El tercer objetivo; determinar cómo afectan las cuentas por cobrar a la rentabilidad de la empresa PAS SRL., Chiclayo, se ha determinado a través del análisis horizontal y vertical del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados de los periodos analizados, una mala gestión en la cobranza y las causales son las cuentas por cobrar que se arrastran de años anteriores, además de los gastos tanto de ventas como financieros, los cuales estas siendo muy elevados no permitiendo aumentar su rentabilidad.

VII. RECOMENDACIONES

- 1) Se recomienda a la gerencia implementar políticas de crédito a través de un estudio y riguroso seguimiento del comportamiento de sus futuros clientes, permitiéndole evaluar la condición de los mismos al momento de otorgársele un crédito.

- 2) Se le recomienda a la gerencia desarrollar políticas de cobranza, en las que se especifique las fechas de cancelaciones de cada crédito otorgado que permitan agilizar el cobro de los créditos antes de la fecha de vencimiento.

- 3) Se recomienda a la gerencia evaluar la posibilidad de separar sus dos actividades a la que se dedica, es decir la venta de combustibles con la de agregados, contabilizándose por separado para saber que rubro genera mayor rentabilidad.

- 4) Se recomienda a la gerencia llevar un mejor control de sus gastos a través de flujos de efectivo de manera periódica en la que se analizasen en qué rubro se está excediendo en gasto y así realizar los ajustes que se necesitan para evitar disminución en su rentabilidad.

REFERENCIAS

- Aguirre, O. (2005). *Auditoría y Control Interno*. Madrid: Edición Grupo Cultural.
- Brachfield, P. J. (2009). *Unpaid Collections: Practical Guide for the recovery of losses*. Barcelona: Editions, Gestión 2000.
<http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/1398/CON-CUL-NEI-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015* (Tesis, Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador).
Recuperado de
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPSGT001932.pdf>
- Chalupowicz, D. (2009). Política de Crédito en las Organizaciones-Un instrumento para mejorar. *Revista FLAI*. Recuperado de
http://www.felaban.net/archivos_boletines_clain/archivo20140723200302PM.pdf
- Flores, N. (2018). *Caracterización de control interno de cuentas por cobrar de las micro y pequeñas empresas del sector transportes del Perú: Caso empresa Transportes Tianco E.I.R.L Trujillo, 2018* (Tesis, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Trujillo). Recuperado de
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3594/CUE NTAS_COBRAR_FLORES_IPARRAGUIRRE_NOEMI_AZUCENA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- El Peruano. (2018, Julio 16). El crecimiento urbano de China favorece la inversión. *El Peruano*. Recuperado de
<https://elperuano.pe/noticia-el-crecimiento-urbano-china-favorece-inversion-68234.aspx>
- Leitón, P. (2018, Julio 19). Situación económica y mora golpean ganancias de la mayoría de bancos. *La Nación*. Recuperado de
<https://www.nacion.com/economia/banca/situacion-economica-y-mora-golpean-ganancias-de-la/SHD7G77K3RALHGEAKW7626UA7Y/story/>
- Lee, H., & Choi, W. (2016). Allowance for uncollectible accounts as a tool for earnings management. *International Journal of Accounting and Information Management*, 24(2), 162184. doi:<http://dx.doi.org/10.1108/IJAIM-06-2015-0040>

- Liviapoma, C (2018). *Impacto de las cuentas por cobrar en el estado de flujo de efectivo de la empresa Distribuciones Elera S.R.L. de la provincia de San Ignacio, 2016* (Tesis, Universidad Señor de Sipán, Pimentel). Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4542/Liviapoma%20Cortez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lopez, P (2015). *Propuesta de un sistema de control interno para mejorar la eficiencia de la recuperacion de las ventas aplicado al area de creditos y cobranzas de la empresa GPS SAC, en la ciudad de Chiclayo, 2014* (Tesis, Universidad Cesar Vallejo, Chiclayo). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10185/lopez_sp.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Menjivar, C. (2011). *Administración de las cuentas por cobrar*. Recuperado de <https://admondecuentasporcobrar.blogspot.com/>
- Meza, C (1196). *Contabilidad. Analisis de cuentas*. San José, Costa Rica de la provincia de San Ignacio, 2016 (Tesis, Universidad Señor de Sipán, Pimentel). Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4542/Liviapoma%20Cortez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Millán, J. (2017). *Analisis de la evolucion de la solvencia y de la rentabilidad de las entidades de deposito españolas. Un enfoque de vanguardia*. (Tesis Doctoral, Universidad de Córdoba, Córdoba). Recuperado de <https://helvia.uco.es/bitstream/handle/10396/15070/2017000001639.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. (1ra ed.). México: Grupo editorial patria.
- Moreno, Y. (2015, Setiembre 19). Epsel elebora plan de recuperar deuda de S/ 19 millones. *RPP Noticias*. Recuperado de <https://rpp.pe/peru/actualidad/lambayeque-epsel-elabora-plan-para-recuperar-deuda-de-s-19-millones-noticia-837169>
- Moreno, J. (1997). *Economía Financiera*. México: CECSA
- Pérez y Ramos (2016). *Implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis SAC, en Trujillo, en el año 2016* (Tesis, Universidad Privada del Norte, Trujillo). Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10098/P%C3%A9rez%20Guevara%20Tatiana%20%20Ramos%20Garrido%20Marilyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Riley, Mark E., C.P.A.,PhD., & Pasewark, William R,C.P.A., PhD. (2009). Assessing the allowance for doubtful accounts. *Journal of Accountancy*, 208(3), 40-44,12,14. Retrieved from

<https://search.proquest.com/docview/206788658?accountid=37408>

Rios, M. (2018, Noviembre 05). El 45.5% de peruanos tiene deudas en mas de una entidad financiera, según Sentinel. *Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/44-5-peruanos-deudas-entidad-financiera-sentinel-249092>

Simple.net. *Economía simpe net*. Recuperado de <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>

Sánchez, J. (2002). "Análisis de Rentabilidad de la empresa. *5campus.com, Análisis contable*. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Shim, J. K., & Siegel, J. G. (2004). *Dirección Financiera*. España: Mc Graw Hill.

Tapia, P. (2018, Febrero 18). Aumenta la morosidad de Aseo en Panamá Oeste. *El Siglo*. Recuperado de <http://elsiglo.com.pa/panama/aumentamorosidadaseopanamaoeste/24107747>

Umar, M., & Sun, G. (2016). Interacción entre liquidez de fondos, creación de liquidez de acciones de bancos. *Diario de regulación financiera y cumplimiento*, 24(4), 430-452. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/JFRC-11-2015-0062>

Zeballos, E. (2014). *Contabilidad General*. (1era ed.). Arequipa. Perú: BNP

ANEXOS

Cuestionario para la variable Cuentas por cobrar

Estimado Sr. Sra.:

Solicitamos su apoyo para recabar información que servirá para la elaboración de un trabajo de investigación denominada: "Análisis y Evaluación de las cuentas por cobrar para mejorar la Rentabilidad de la empresa PAS SRL, Chiclayo, 2018", a ser presentada ante la

Universidad César Vallejo. La información que nos brinde tiene carácter reservado. ¡Gracias anticipadas por su amable colaboración!

Control Del Crédito

1. ¿El área de créditos evalúa la condición del cliente antes de aprobar un crédito?
 - a) Sí
 - b) No
 - c) DesconoceJustifique su respuesta

2. ¿La empresa PAS SRL evalúa la situación financiera y económica de sus posibles clientes?
 - a) Sí
 - b) No
 - c) DesconoceJustifique su respuesta

3. ¿A los clientes morosos se les suspende el crédito otorgado hasta que cancele la deuda vencida?
 - a) Sí
 - b) No
 - c) DesconoceJustifique su respuesta

4. ¿El programa de cómputo utilizado en la empresa PAS SRL funciona de manera eficiente para la verificación y control de los créditos asignados?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta
-
-

Políticas de Crédito

5. ¿Cuenta la empresa PAS S.R.L. con un Reglamento de Políticas de crédito?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta
-
-

6. ¿Se revisan constantemente documentos o antecedentes de las cuentas de clientes con alta morosidad?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta
-
-

7. ¿Cree usted que se le debe otorgar un crédito adicional a un cliente después de un contrato ya concluido?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta
-
-

8. ¿El monto asignado a los clientes tiene un límite establecido en el reglamento de la empresa PAS SRL?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta

Políticas de Cobranza

9. ¿La empresa PAS SRL cuenta con un Reglamento de Políticas de cobranza?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta

10. ¿Antes de llegar a su vencimiento una factura, la empresa realiza la cobranza preventiva?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta

11. ¿Cuándo las facturas llegan a sobrepasar su vencimiento hay algún personal encargado en realizar la cobranza domiciliaria?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta

12. ¿Se realizan reportes diarios de morosidad?
- a) Sí
 - b) No
 - c) Desconoce
- Justifique su respuesta

Apéndice A



FORMATO DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Título del trabajo de investigación: "Análisis Y Evaluación De Las Cuentas Por Cobrar Para Mejorar La Rentabilidad De La Empresa Pas SRL, Chiclayo,2018."

Nombre del estudiante: Huamanchumo Torres, Erika Yanina

Jara Hurtado, Nelba

Experto: Mg. CPCC. Diego I. Ferré López

Instrucciones: Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa(x) en el casillero correspondiente.

N°	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las Preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades			X		
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto			X		
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio			X		
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación agradecimiento, datos demográficos, instrucciones.			X		
5	Confiabilidad	El instrumento es confiable porque se ha aplicado el test-retes(piloto)			X		
6	Control de sesgo	Presenta algunas preguntas detractoras para controlar la contaminación de las respuestas			X		
7	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactadas utilizando técnica de lo general a lo particular				X	
8	Marco de referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información			X		
9	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema			X		
10	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado			X		

Observaciones:

En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado

Fecha: 14 de mayo de 2019

Firma del Experto

Mg. CPCC. Diego I. Ferré López

16551969

Apéndice B

BALANCE DE SITUACION FINANCIERA AÑO 2017 Y 2018 (En Nuevos Soles)

ACTIVO	NOTAS	2018	ANALISIS VERTICAL	2017	ANALISIS VERTICAL	ANALISIS HORIZONTAL	
						VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVO CORRIENTE							
Efectivo y equivalente de efectivo	1	240,427.66	4.82%	107,261.81	2.25%	133,165.85	124.15%
Cuentas Cobrar Comerciales	2	2,870,914.74	57.60%	2,699,802.75	56.55%	171,111.99	6.34%
Estimacion de cuenta dudosa							
Cuentas por cobrar Diversas	3	289,606.22	5.81%	226,330.42	4.74%	63,275.80	27.96%
Mercaderias	4	175,110.64	3.51%	90,425.01	1.89%	84,685.63	93.65%
Activo diferido		134,206.69	2.69%	209,712.83	4.39%	-75,506.14	-36.00%
Servicios por anticipado				147.60	0.003%	-147.60	-100.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		3,710,265.95	74.44%	3,333,680.42	69.83%	376,585.53	11.30%
ACTIVO NO CORRIENTE							
Inmueble Maquinaria y Equipo	5	2,173,445.17	43.61%	2,280,036.87	47.76%	-106,591.70	-4.67%
Depreciacion Acumulada	5	-899,681.73	-18.05%	-839,830.50	-17.59%	-59,851.23	7.13%
Inmueble Maquinaria y Equipo (Neto)		1,273,763.44	25.56%	1,440,206.37	30.17%	-166,442.93	-11.56%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		1,273,763.44	25.56%	1,440,206.37	30.17%	-166,442.93	-11.56%
TOTAL ACTIVO		4,984,029.39	100.00%	4,773,886.79	100.00%	210,142.60	4.40%
PASIVO							
PASIVO CORRIENTE							
Sobregiros Bnacarios	1	186.07	0.004%	2,196.17	0.05%	-2,010.10	-91.53%
Tributos por Pagar	6	29,382.42	0.59%	14,494.66	0.30%	14,887.76	102.71%
Remuneraciones Por Pagar	7	1,479.89	0.03%	14,080.36	0.29%	-12,600.47	-89.49%
Cuentas por Pagar Comerciales	8	522,594.55	10.49%	540,044.15	11.31%	-17,449.60	-3.23%
Obligaciones Instituciones Financieras	9	342,158.91	6.87%	246,750.40	5.17%	95,408.51	38.67%
TOTAL PASIVO CORRIENTE		895,801.84	17.97%	817,565.74	17.12%	78,236.10	9.57%
PASIVO NO CORRIENTE							
Obligaciones Instituciones Financieraas	9			70,158.91	1.47%	-70,158.91	-100.00%
Cuentas por Pagar Diversas	10	26491.33	0.53%	1,466.16	0.03%	25,025.17	1706.85%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		26491.33	0.53%	71,625.07	1.50%	-45,133.74	-63.01%
TOTAL PASIVO		922,293.17	18.50%	889,190.81	18.61%	33,102.36	3.72%
PATRIMONIO							
Capital	11	976700	19.60%	976,700.00	20.45%		0.00%
Resultados Acumulados	12	2907995.98	58.35%	2,776,542.79	58.12%	131,453.19	4.73%
Resultados Del Ejercicio	13	177040.24	3.55%	134,453.19	2.81%	42,587.05	31.67%
TOTAL PATRIMONIO		4061736.22	81.50%	3,887,695.98	81.39%	174,040.24	4.48%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		4,984,029.39	100.00%	4,776,886.79	100.00%	207,142.60	4.34%

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
AÑO 2017 Y 2018
(En Nuevos soles)

CUENTAS	2018	ANALISIS VERTICAL	2017	ANALISIS VERTICAL	ANALISIS HORIZONTAL	
					VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Ventas	8,587,476.82	100.00%	8,331,421.66	100.00%	256,055.16	3.07%
(Descuentos concedidos)	-5,200.00	-0.06%			-5,200.00	
Ventas Netas	8,582,276.82	99.94%	8,331,421.66	100.00%	250,855.16	3.01%
Costo de Ventas	-6,956,074.33	-81.00%	-6,987,517.76	-83.87%	31,443.43	-0.45%
Utilidad Bruta	1,626,202.49	18.94%	1,343,903.90	16.13%	282,298.59	21.01%
Gastos Administrativos	-543,434.38	-6.33%	-571,012.15	-6.85%	27,577.77	-4.83%
Gasto de Ventas	-849,411.94	-9.89%	-686,369.38	-8.24%	-163,042.56	23.75%
Utilidad Operativa	233,356.17	2.72%	86,522.37	1.04%	146,833.80	169.71%
Gastos Financieros	-68,250.99	-0.79%	-80,142.95	-0.96%	11,891.96	-14.84%
Cargas excepcionales		0.00%				
Descuentos y Rebajas Obtenidos	316.98	0.00%	501.45	0.01%	-184.47	-36.79%
Ingresos Diversos	90,300.87	1.05%	183,877.32	2.21%	-93,576.45	-50.89%
Ingresos Financieros	233.21	0.00%	2,886.31	0.03%	-2,653.10	-91.92%
UTILIDAD ANTE DE IMPUESTOS	255,956.24	2.98%	193,644.50	2.32%	62,311.74	32.18%
(+) ADICIONES	11,555.88	0.13%	7,004.00	0.08%	4,551.88	64.99%
PARTICIPACION DE UTILIDADES 8%						
UTILIDAD NETA IMPONIBLE	267,512.12	3.12%	200,648.50	2.41%	66,863.62	33.32%
IMPUESTO A LA RENTA 29.50%	78,916.08	0.92%	59,191.31	0.71%	19,724.77	33.32%
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	177,040.24	2.06%	134,453.19	1.61%	42,587.05	31.67%



"PAS" S.R.L.

Estación de Servicios

- * VENTA DE COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES
- * VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION




BALANCE DE SITUACION

AL 31-12-2018

(En Nuevos Soles)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>Corriente</u>		<u>Corriente</u>	
Efectivo y equiv. de efectivo (1)	240,427.66	Sobregiro Bancarios (1)	186.07
Cuentas cobrar comerciales (2)	2,870,914.74	Tributos por Pagar (6)	29,382.42
Estimación de cta dudosa		Remuneraciones por Pagar (7)	1,479.89
Cuentas por Cobrar Diversas(3)	289,606.22	Ctas por Pagar Comerciales (8)	522,594.55
Mercaderías (4)	175,110.64	Obligaciones Instituciones Financieras (09)	342,158.91
Activo diferido	134,206.69		
Total Activo Corriente	3,710,265.95	Total Pasivo Corriente	895,801.84
<u>No Corriente</u>		<u>No Corriente</u>	
Inmueble Maq. y Equipo (5)	2,173,445.17	Obligaciones Instituciones Financieras (09)	0.00
Depreciación Acumulada (5)	-899,681.73	Cuentas por Pagar Diversas (10)	26,491.33
Inmueb. Maq. Y Equipo (Neto)	1,273,763.44	Total Pasivo no Corriente	26,491.33
Total Activo no Corriente	1,273,763.44		
		<u>PATRIMONIO</u>	
		Capital (11)	976,700.00
		Resultados Acumulados (12)	2,907,995.98
		Resultados del Ejercicio (13)	177,040.24
			4,061,736.22
TOTAL ACTIVO	4,984,029.39	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,984,029.39


M. Liliana Bances Antepar
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
MAT. 1859



“PAS” S.R.L.

Estación de Servicios

- * VENTA DE COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES
- * VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION




ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Al 31.12. 2018

(En Nuevos Soles)

Ventas	S/.	8,587,476.82
(Descuentos concedidos)		-5,200.00
Ventas Netas		8,582,276.82
Costo de Ventas		6,956,074.33
Utilidad Bruta		<u>1,626,202.49</u>
Gastos Administrativos		-543,434.38
Gastos Venta		-849,411.94
Utilidad de Operación		<u>233,356.17</u>
Gastos Financieros		-68,250.99
Cargas Excepcionales		
Descuentos y Rebajas Obtenidos		316.98
Ingresos Diversos		90,300.87
Ingresos Financieros		<u>233.21</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		<u>255,956.24</u>
(+) ADICIONES		11,555.88
PARTICIPACION DE UTILIDADES 8%		
UTILIDAD NETA IMPONIBLE		<u>267,512.12</u>
IMPUESTO A LA RENTA 29.50%		78,916.00
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO		177,040.24


M. Liliana Bances Anteparra
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
MAT. 1859