



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Análisis de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en Clínica Privada, Lima

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTOR:

Mendoza Broncano, Danery Melysa (ORCID: 0000-0002-2124-1677)

ASESORES:

Rios Incio, Manuel Igor (ORCID: 0000-0001-6690-369X)

García Vera, Waldemar Ramon (ORCID: 0000-0002-4766-1290)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

HUARAZ - PERÚ

2021

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo, a mis padres, por su apoyo, dedicación y amor incondicional y por ser siempre mis pilares fundamentales, ya que gracias a ellos he logrado culminar esta carrera con éxito.

Agradecimiento

A mi familia, a las personas que me apoyaron, ya fuera de forma directa o indirecta con la información necesaria para culminar con éxito esta tesis.

Índice de Contenido

Carátula.....	1
Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
Índice de Contenido	4
Índice de Tablas	5
Índice de gráficos y figuras.....	6
Resumen.....	7
Abstract	8
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MARCO TEORICO	12
III. METODOLOGÍA	22
3.1. Tipo y diseño de investigación	22
3.2. Variables y operacionalización.....	22
3.3. Población y muestra.....	24
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	24
3.5. Procedimientos.....	25
3.6. Método de análisis de datos.....	25
3.7. Aspectos éticos	25
IV. RESULTADOS.....	27
V. DISCUSIÓN	36
VI. CONCLUSIONES	39
VII. RECOMENDACIONES	40
REFERENCIAS.....	41
ANEXOS	50

Índice de Tablas

Tabla 1: Dimensión 1: Rotación de Cuentas por Cobrar	27
Tabla 2: Dimensión 2: Periodo Promedio de Cobro	28
Tabla 3: Dimensión 1: Margen de utilidad bruta sobre ventas.....	29
Tabla 4: Dimensión 2: Margen operacional de utilidad.....	30
Tabla 5: Dimensión 3: Margen neto de utilidad	31
Tabla 6: Dimensión 4: Rentabilidad sobre el activo total	32
Tabla 7: Dimensión 5: Rentabilidad sobre el patrimonio	33
Tabla 8: Índice de cartera.....	34
Tabla 9: Índice de morosidad	35

Índice de figuras

Figura 1: Rotación de Cuentas por Cobrar.....	27
Figura 2: Periodo Promedio de Cobro.....	28
Figura 3: Margen utilidad bruta sobre ventas.....	29
Figura 4: Margen operacional de utilidad.....	30
Figura 5: Margen neto de utilidad.....	31
Figura 6: Rentabilidad sobre activo total.....	32
Figura 7: Rentabilidad sobre el patrimonio.....	33
Figura 8: Índice de cartera vencida por cobrar.....	34
Figura 9: Índice de morosidad.....	35

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la incidencia del análisis de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la Clínica Privada, el tipo de investigación utilizada es aplicada de enfoque cuantitativo de diseño no experimental.

Los resultados obtenidos, se obtuvieron mediante la rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobro para identificar el número de veces y días que se demoran en realizar la cobranza y las razones de rentabilidad, que facilitaron medir el nivel de ganancia que obtuvo la empresa, en este caso se tomó el margen de utilidad, el margen neto, rentabilidad de activos y rentabilidad patrimonial. Todos estos valores se encuentran expuestos en tablas y figuras.

Se concluyó que en el análisis de EEFF de la clínica privada no se consideró efecto de los gastos por provisión de cubetas incobrables, mantuvo una rentabilidad sostenible el 2018, 2019 aunque el 2020 registra rentabilidad negativa. Además, las cuentas por cobrar no influyen en la rentabilidad de la clínica privada.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, rentabilidad, morosidad

Abstract

The present research aimed to determine the incidence of the analysis of accounts receivable in the profitability of the Private Clinic, the type of research used is applied with a quantitative approach of non-experimental design.

The results obtained were obtained through the rotation of accounts receivable, average collection period to identify the number of times and days it takes to collect and the profitability reasons, which facilitated measuring the level of profit obtained by the company. In this case, the profit margin, net margin, asset profitability and equity profitability were taken. All these values are shown in tables and figures.

It was concluded that in the EEFF analysis of the private clinic, the effect of the expenses for the provision of uncollectible buckets was not considered, it maintained a sustainable profitability in 2018, 2019 although 2020 registers negative profitability. Also, accounts receivable do not influence the profitability of the private clinic.

Keywords: Accounts receivable, profitability, delinquency

I. INTRODUCCIÓN

Respecto a la realidad problemática a nivel internacional en Estados Unidos, según el informe del Centro Chartis para la Salud Rural, el 46% de los hospitales rurales tienen un margen de operación negativo. La Ley de tecnología de la información sanitaria para la salud económica y clínica, decretada en el 2009, creó un programa de incentivos de \$27 mil millones para facilitar la distribución de Historia clínica electrónica entre hospitales y clínicas. El servidor, ni bien reciba el pago, con mayor rapidez será notificado, reduciendo el monto de las cuentas por cobrar y su flujo de efectivo se mantiene estable. (MedCity News, 21 de marzo de 2021).

Este no es un buen momento para las cuentas por cobrar en el sector salud. Entre 5 a 10 millones de estadounidenses, posiblemente perdieron su seguro médico debido a despidos y licencias consecuencia del COVID-19. Más del 40 % de los adultos que están entre las edades de 19 y 64 años no tienen un seguro adecuado. Los informes del sistema de salud, demandan a miles de pacientes por atención médica no pagadas debido a la pandemia. (Modern Healthcare, 27 de enero de 2021).

En China, la empresa Pharma Holdings, Inc. para el término del año 2020 sus gastos de insolvencia fueron de \$ 115,186, en comparación al año 2019 que fueron \$ 3,153 en 2019. Este aumento se debió principalmente a la cancelación realizada de las cuentas por cobrar de algunos clientes que suspendieron su contrato debido al brote de COVID-19 en 2020. El importe de las cuentas por cobrar netas en el 2020 era de \$ 500 mil millones, en comparación con \$ 600 mil millones al 2019. (PR Newswire, 26 de marzo de 2021).

A nivel nacional en Perú, el Ministerio de Salud dijo que dicho acuerdo posibilitara que las personas que se encuentren afectadas con covid-19 y necesiten una atención especializada, puedan ser transferidas de un hospital público a una clínica privada. Las clínicas cobrarán S/ 55.000 + IGV, como pago único previo acuerdo con el gobierno quien se hará responsable de pagar los gastos de cada paciente con Covid -19, así este internado 1, 2 o más de 30 días por la atención brindada. (Gestión, 26 de junio de 2020).

Detrás del negocio de la salud hay empresas peruanas que están maximizando sus ganancias brindando un seguro global y de calidad lo cual un sistema público no ha conseguido ofrecer. Siendo el tercer prestador de seguros, después del SIS y Essalud con mayores cifras de afiliados, ya que brindan sus propios planes de salud, logrando captar a 1 millón 35 mil clientes en todo el país. (Ojo Público, 18 de agosto de 2020).

A nivel local en Lima, la clínica no puede retener o retirar a los pacientes de sus instalaciones, arriesgando sus vidas bajo la justificación incumplimiento de pago. Pueden tomar la precaución de hacer firmar pagarés, cheques u otras herramientas contables para hacer efectiva la cobranza. Por esta razón, la Superintendencia Nacional de Salud supervisa que la clínica no realice facturaciones abusivas, y se llegue a un acuerdo justo, con las personas con covid-19 atendidas en sus instalaciones. (Andina, 7 de mayo de 2021).

Como enfoque de investigación se ha tomado a una clínica privada que compite en el rubro de servicios de salud, ubicada en Lima. Esta entidad se dedica a brindar servicios médicos y asistenciales. El análisis de cuentas por cobrar y rentabilidad se realizó de los periodos 2018, 2019 y 2020. En el contexto de crédito y cuentas por cobrar, se observó morosidad en el pago de facturas, afectando el cumplimiento de las obligaciones y la rentabilidad actual, que hasta el momento no se puede recuperar. Por esta razón, una buena gestión crediticia es una prioridad absoluta. De hecho, depende de mantener la rentabilidad de la empresa y cumplir con sus obligaciones financieras.

Esta investigación como parte del *problema general* es: ¿De qué manera el análisis de las cuentas por cobrar incide en la rentabilidad en Clínica Privada, Lima?, para responder al problema de investigación se plantea el siguiente *objetivo general* que es: Determinar la incidencia del análisis de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en Clínica Privada, Lima. De la misma forma se plantean los *objetivos específicos* que son: El primero es analizar las cuentas por cobrar en Clínica Privada, Lima. El segundo es evaluar la rentabilidad en Clínica Privada, Lima. El tercero es demostrar la incidencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en Clínica Privada, Lima. Se planteo las siguientes *hipótesis*: Las cuentas por cobrar

inciden significativamente en la rentabilidad de la clínica privada, Lima.

Se *justifica teóricamente*, pues se analizarán las cuentas por cobrar y la empresa podrá utilizar esta información para obtener la eficacia y eficiencia generando así una mayor rentabilidad para el cumplimiento óptimo de sus obligaciones. Se *justifica de manera práctica*, porque dará un gran aporte y respuesta a la problemática, llegando a comprender los cambios que puedan ocurrir y el efecto que esta pueda ocasionar en su rentabilidad. Se *justifica metodológicamente*, ya que con la información recopilada se logrará prevenir los controles que existen, visualizándose así la disciplina tanto tecnológicamente como científica para poder lograr el éxito, con la recopilación de datos se podrá diagnosticar la problemática logrando conseguir solución al problema ya existente de la empresa.

II. MARCO TEORICO

Antecedentes, en el ámbito nacional, Garay, G. (2018). En su tesis titulada “Auditoría Financiera y Gestión de Cuentas por Cobrar en las Clínicas del distrito de Santiago de Surco, 2017”. Su objetivo fue determinar el alcance de la relación entre la auditoría y el manejo de las cuentas por cobrar a las clínicas del distrito de Santiago de Surco. Concluyendo que los principales resultados obtenidos del estudio muestran que la gestión y auditoría financiera de cuentas por cobrar tienen una deficiencia del 35.9%. El control interno junto al estado financiero posee una deficiencia de 41% y 51.3%, el financiamiento y las normas tienen una deficiencia en un 35.9% y 48.7%. De modo que el autor recomienda la implementación de normas y políticas de cobranza conjuntamente con la capacitación al personal encargado para que así no se llegue a tener retrasos de pago por parte de los clientes.

Padilla, S. & Siccha, C. (2017). En su tesis titulada “Ajustes contables en el rubro de cuentas por cobrar comerciales y su efecto en la presentación de los estados financieros de clínica Sánchez Ferrer S.A., en el año 2016” - Trujillo, tuvo como objetivo explicar los efectos de los ajustes contables en el rubro de cuentas por cobrar comerciales en la presentación de los estados financieros. Concluyendo que los principales resultados obtenidos del estudio muestran que se duplicaron 7 comprobantes de pago por un monto de S/ 36,467.06 disminuyendo los ingresos recibidos durante el período, afectando el monto del impuesto a la renta por pagar. En el año 2016, 11 de los clientes particulares mantuvieron una deuda de S/80,534.09 por tratamiento y no pagaran lo acordado, se realizaron los cobros por varios medios necesarios, pasando como última instancia al área legal. De modo que el autor determina que la implementación del sistema LOLCLI tendría un efecto positivo, evitando facturar doble atención, manteniendo como código los dígitos de atención o siniestro.

López, E. (2018). En su tesis titulada “Gestión de créditos y la administración de las cuentas por cobrar en el Hospital chancay y servicios básicos de salud 2016”, tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de créditos y la administración de las cuentas por cobrar para cumplir con los objetivos funcionales

de la Oficina de Economía del Hospital Chancay y SBS. Concluyendo que los principales resultados obtenidos la correlación entre variables identificadas por el Rho de Spearman 0.710, representa un alto grado de correlación entre variables, (nivel de significancia estadística) $P < 0,05$. Por tanto, como resultado se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, existe una relación significativa entre las dos variables. De modo que el autor determina que se debe plantear la elaboración de un manual de políticas y procedimientos de créditos como herramienta fundamental para detener el crecimiento de los créditos, así reducir al mínimo el riesgo de créditos.

Díaz, L. & Guevara, L. (2020). En su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la recaudación de ingresos propios de la Red Asistencial Moyobamba- EsSalud, período 2018”, tuvo como objetivo determinar la relación existente entre la gestión de cuentas por cobrar y la recaudación de ingresos propios en la Red Asistencial Moyobamba EsSalud. Concluyendo que los principales resultados obtenidos, a correlación de Pearson es 0,991, que se considera significativo por encima del valor mínimo de 0,5, existiendo relación entre las variables. De modo que el autor recomienda instalar un sistema para administrar, almacenar y supervisar la información de los deudores y llevar un mejor control de los procedimientos para administrar eficazmente las cuentas por cobrar.

En el ámbito internacional, Pinela, A. (2017). En su tesis titulada “Propuesta de estrategias de recaudación de las cuentas por cobrar para minimizar su incidencia en la liquidez de la Clínica Guayaquil” Ecuador, tuvo como objetivo proponer la elaboración de un plan de estrategias para la recaudación de las cuentas por cobrar y minimizar su incidencia en la liquidez, de la Clínica Guayaquil. Donde se pudo comprobar el bajo margen de ingreso de cuentas por cobrar en la liquidez de la clínica, ya que solo se logra cumplir con el 74% aproximadamente de la recuperación de cartera, mientras que para cumplir con todos los gastos administrativos y operativos la clínica requiere de un flujo de caja del 85% mínimo, hecho que deja un margen sin cubrir que los obliga a recurrir a financiamiento externo. De modo que el autor determina que el departamento de cobranzas requiere de la implementación de políticas y procedimientos ya que las existentes son escasamente básicas.

Takudzwa, M. (2019). En su tesis titulada "Práctica de cuentas por cobrar comerciales y gestión de ingresos: un estudio de caso del Hospital del Distrito de Concesión" Zimbabue, tuvo como objetivo determinar la efectividad de la política y la práctica de cuentas por cobrar comerciales en el Distrito de Concesiones. Mostrando que el nivel de efectivo inmovilizado en cuentas por cobrar es del 75% aprox. y el de deudas incobrables canceladas es del 62% aprox. desde 2015 siendo estos niveles extremadamente altos según la encuesta realizada, mostrando así que el sistema de gestión de cuentas por cobrar está fallando en su gestión de ingresos. De modo que el autor propone pasar del proceso manual de facturación a uno automatizado para mejorar el crédito, el seguimiento de pacientes y así reducir la pérdida de ingresos.

Tahirli, A. (2017). En su tesis titulada "El análisis y modelación de la gestión de cuentas por cobrar: una aplicación de la industria de la salud" Turquía, tuvo como objetivo determinar qué parte del deber de cuidado de un contador es vital para una adecuada gestión de las cuentas por cobrar. La empresa clínica experimentó varios casos en los que una empresa solía retrasar los pagos de forma constante durante 25-35 días, en el 85% de estos casos la empresa cliente cambió la actitud con respecto a los procesos de pago y comenzó pagar a tiempo. Sin embargo, el 15% restante de las empresas o apenas cambiaron de actitud o no la cambiaron en absoluto. Sin embargo, el 85% de éxito mostró cuán efectivo es el enfoque de descuento en la gestión de cuentas por cobrar. El autor recomienda a las empresas que consideren la gestión de cuentas por cobrar como un deber prioritario que no se debe subestimar.

Chugh, E. (2019). En su tesis titulada "Análisis de "rentabilidad" Un análisis comparativo de la rentabilidad entre los departamentos hospitalarios de Massachusetts", tuvo como objetivo determinar la sostenibilidad financiera de hospitales. Concluyendo que los principales resultados obtenidos por medio de la aplicación de la regla de Pareto revelaron que el 80% del ingreso promedio generado por todos los departamentos se simplifica a solo 13 hospitales. El ingreso promedio total generado por todos los departamentos de los 62 hospitales se calculó en \$ 1.2 billones y El 80% de los ingresos (\$ 970 mil millones). De modo que el autor indica que el margen de segmento para departamentos individuales es

información importante para las decisiones sobre expansión o contracción de departamentos porque el efecto sobre la rentabilidad es fundamental para pronosticar el flujo de caja y, por tanto, tomar decisiones de financiación a corto plazo.

En cuanto a las *bases teóricas*, Herz, J. (2018). En su libro menciona que las cuentas por cobrar son un derecho exigible de para que una empresa cobre dinero de sus propias transacciones, es decir, con terceros obtenido de las compras de la empresa. Se presenta los Estados de Situación Financiera en el activo corriente o no corriente, según la fecha de cobro (pág. 145).

Andrayanti, I. (2021). Señala que las cuentas por cobrar son activos, como resultado de las ventas de bienes o servicios a crédito bajo ciertas condiciones, se espera que el comprador cumpla con sus obligaciones dentro de un tiempo especificado (pág. 398).

Según Stevens (2019). Para la empresa es lo más importante, porque es uno de los activos más líquidos posteriormente del efectivo ya que las ventas realizadas de un bien o servicio se recuperará en cuotas de pago.

Para Kharabadze, E. & Jikia, M. (2018). El principal propósito del análisis de las cuentas por cobrar es la introducción y justificación de la política crediticia del comprador, la cual debe estar dirigida a la aceleración de los pagos y la reducción de los riesgos de impago. Los siguientes factores inciden en las cuentas por cobrar de una empresa: Volumen de ventas en condiciones de pago diferido, que a su vez aumentará el monto de la deuda; condiciones de pago entre el cliente y los Compradores. Como condiciones preferenciales tienen los compradores en los pagos (prolongación de los plazos de pago, disminución de la demanda de evaluación de confiabilidad, etc); política de sanciones penales. Cuanto más activa es la empresa en la aplicación de sanciones a las cuentas por cobrar, cuanto más bajos son los saldos y mayor el “grado” de las cuentas por cobrar; disciplina de pago de los compradores y clientes, pueden incluir el estado económico general de los sectores a los que pertenecen, mientras que las razones subjetivas están determinadas por los términos de los créditos bancarios y las medidas tomadas por la empresa para cubrir las cuentas por cobrar; calidad del análisis de las cuentas

por cobrar y una aplicación consistente de los resultados de las mismas. (pág. 237-238).

Según Valeriano, D. (2017). Se clasifican como activos corrientes y se presenta en los estados de situación financiera. Considerando según su origen se clasifican en *cuentas por cobrar Comerciales*, clasificándose en cuenta de clientes y su origen derivan de las ventas de bienes o servicios y *Cuentas por cobrar Diversas*, son responsables de otros deudores y de fuentes distintas a las ventas. Se origina de diferentes transacciones para la cual fue establecida la empresa, como un préstamo a un trabajador o socios (pág. 8-9).

Noriega, J. (2011). Afirma que las cuentas por cobrar tienen como objetivo todas las transacciones que surgen de la deuda de un cliente. Básicamente se utilizan como atractivo de marketing para promover las ventas. Su gestión debe poder mejorar la rentabilidad y el retorno de la inversión. Por esta razón, los costos y riesgos de una política crediticia deben sopesarse con los beneficios esperados. Si el retorno de la inversión de los créditos adicionales es menor que el costo de los recursos adquiridos para recaudar los fondos, se denegarán las inversiones adicionales en estas cuentas (pág. 6).

Hernández, V.; Galeana, E.; Valenzo, M. & Chávez, P. (2017). Hace mención que para el análisis de los riesgos de crédito del consumidor se usa la metodología *5 C's*; son conjuntos de factores que las instituciones financieras utilizan al efectuar el análisis de una solicitud de crédito, su nombre se origina a partir de cada uno de los factores: *Carácter*, calidad moral del cliente, reputación, historial crediticio, referido a cómo ha cumplido con sus compromisos; capacidad para mantener su promesa en la fecha en que el solicitante debe cumplir con el crédito; *capital*, consiste principalmente en la solidez financiera no líquida, sus activos y la valoración de sus activos; *colateral*, corresponde a las garantías otorgadas para cubrir el incumplimiento, en su caso del crédito otorgado; *condiciones*, este factor examina la condición económica en el entorno de la empresa y que puede tener un impacto en la generación de ingresos para la empresa (pág. 2438-2349).

Para Córdoba, M. (2012). La obtención de la información de *crédito y condiciones de crédito*; tiene como funciones principales para la gestión de cartera

la: *Investigación de la capacidad de pago del cliente*, solicitar referencias a proveedores específicos o competidores específicos, invitar a agencias de informes especializadas a informes de empresas, consultar estados financieros, analizar bancos o instituciones. Principalmente información histórica y estados financieros; *fijación del tope de crédito a para cada cliente*, Establezca un límite de crédito para cada cliente. Para los comerciantes, la información recopilada sobre el desempeño de cada cliente para determinar los niveles de crédito depende de las condiciones comerciales y del mercado; *instrumentación de la deuda comercial*, Los localizadores de crédito comercial utilizan una variedad de documentos como cheques, garantías, avales y pagares, para facilitar el cobro en caso de posible morosidad; *cobro de deudas vencidas*, Esto incluye muchas acciones de cobro predefinidas, como llamadas telefónicas, visitas domiciliarias y facturación de bienes raíces. Esta actividad a menudo se subcontrata a una empresa que se especializa en la recuperación de carteras. (pág. 205-206).

Córdoba, M. (2012). Menciona que las *políticas de cobro* de deudas es el desarrollo que utiliza una empresa para cobrar la deuda a tiempo y está vinculada a la política de crédito utilizada. La efectividad de la política de cobranza se refleja en la cantidad de cuentas fraudulentas proporcionadas por la empresa. La efectividad de la política de cobranza de una empresa se puede evaluar en parte al observar el nivel estimado de deudas incobrables. Este nivel depende no solo de la política de cobranza, sino también de la política crediticia aprobada. Si la empresa es demasiado agresiva en la gestión de la colección, las ventas pueden caer. Si no paga antes de la fecha de vencimiento, deberá esperar un tiempo razonable antes de comenzar el proceso de canje. Cuanto más antigua sea su cuenta, más personal y más estricta será la gestión de su colección. El procedimiento básico de cobro de deudas en el orden habitual que realiza la empresa es el siguiente: Pasados un cierto número de días desde el contacto, cuando expira la deuda, la empresa suele enviarte un correo electrónico recordándote la obligación misma. Si su cuenta no se carga durante un período de tiempo, recibirá una segunda carta más cuidadosa después de enviar la carta. Si la carta falla, el Oficial de Préstamos Comerciales puede llamar al cliente para solicitar el pago inmediato. Si el cliente tiene una buena razón, podemos organizar una extensión del período de pago. Una agencia de

cobranza permite que una empresa entregue una cuenta defectuosa a una agencia de cobranza o un abogado para su ejecución. Las tarifas para este tipo de gestión de peajes suelen ser muy altas y se pueden cobrar a una tarifa más baja de lo esperado. La cobranza judicial, que es la etapa más difícil del proceso de cobranza, permite a las empresas contratar empresas de cobranza especializadas. Este procedimiento no solo es costoso, también puede causar daños al cliente, reduciendo la posibilidad de hacer negocios más adelante (pág. 209 – 210).

Edmundo, R., Gómez, L. & Beltrán, R. (2016). La eficiencia de la gestión de las cuentas por cobrar se mide mediante los siguientes indicadores: *Rotación de cuentas por cobrar*, muestra el número de veces que rotan en un año, esto es, las veces en que se cobran. Su fórmula es:

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Periodo Promedio de Cobro, se utiliza para evaluar las políticas de crédito y cobro, mide en promedio los días que la entidad se demora en realizar la cobranza. Su fórmula es:

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{365}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}} \quad (\text{pág. 12}).$$

Según Pibaque y Carrasco (2016). La existencia de las políticas de cobro de las empresas, tienen la posibilidad de parcialmente evaluar el grado de las cuentas incobrables. (pág. 24).

De acuerdo a De la Cruz (2019). La incobrabilidad en las cuentas por cobrar da señales de que los métodos en la aprobación del crédito no son las apropiadas, lo que complica ejecutar la operación de cobro de deudas, lo que resulta en la imposibilidad de cumplir con las obligaciones, la posible falta de efectivo puede representar el cierre de operaciones, obtenido de la incapacidad de la gestión en cobranza. (pág. 35).

Karismariyanti, M. (2014). Las cuentas por cobrar tienen un crédito a corto plazo generalmente de 30 a 90 días o un crédito máximo de un año o dentro de un año fiscal. En el peor de los casos, algunas cuentas por cobrar son incobrables (pág. 88).

Mohammad, N. (2018). Existen dos métodos para estimar las deudas incobrables en los: Método de asignación, calcula las deudas incobrables como un porcentaje del saldo de las cuentas por cobrar y método de cancelación directa se utiliza solo cuando decidimos que un cliente no pagará (pág. 133).

Según Brachfield, P. (2017). las dificultades de cobro y la morosidad de los clientes son otro motivo por el cual las pymes pueden verse en una situación de crisis y demorar sus pagos (pág., 11).

Pereche, G., Ramos, E. & Chamoli, A. (2020). *la morosidad* es un factor de alto riesgo para una entidad, dado que afecta su rentabilidad (pág. 207).

Nishanthini A. & Nimalathan B. (2013, March). *La rentabilidad* se define como la capacidad de inversión para obtener un rendimiento de su uso, siendo así la medida principal del éxito general de la empresa (pág. 1)

Para Gutiérrez y Tapia (2016). *La rentabilidad* permite saber el rendimiento de lo invertido al hacer una serie de actividades y esta se relaciona con los activos, las ventas y el fondo aportados, generando liquidez futura de una empresa (pág. 15).

Según Gonzales (2015). Es importante que los administradores lo tengan en consideración, debido a que mediante el análisis de la rentabilidad se va a poder conocer el desempeño de la operatividad de los recursos y primordialmente diagnosticar si se está cumpliendo con las metas de generar ganancia en la empresa. (pág. 38).

Lowa State University Extension. (s.f.). La rentabilidad es el objetivo principal de todas las entidades comerciales. La empresa, sin rentabilidad no puede sobrevivir a largo plazo. Por ende, es muy importante medir la rentabilidad actual y pasada y proyectar la rentabilidad futura (pág. 1)

Así mismo Andrade (2017). Precisa que la rentabilidad dentro del análisis financiero es importante, puesto que es de valiosa consideración para el inversionista detectar precisamente como va a ser compensando por designar recursos a la entidad o plan en concreto (pág. B-16).

Guajardo, G. & Andrade, N. (2008). Los estados financieros son informes que ayudan a los usuarios a comprender la realidad de las empresas y de cualquier organización económica. Los informes forman el producto final denominado ciclo contable. Los estados financieros básicos advierten sobre el desempeño financiero, su rentabilidad y liquidez de la empresa. Por ende, es necesario la existencia del estado financiero que muestre el monto de gastos e ingresos, así como la diferencia entre éstos, a la cual se le llama utilidad o pérdida, para que los usuarios de la información financiera puedan evaluar las decisiones operacionales que incidieron en la rentabilidad de la empresa. El estado de resultados, como su nombre indica, resume los resultados de las operaciones de la empresa en función a las cuentas de gastos e ingresos de un periodo determinado. Se obtiene de los estados de resultados, los “resultados” de las operaciones para definir si se perdió o se ganó en el desarrollo de las mismas. El resultado que se obtiene se ve reflejado luego en la sección de capital contable dentro del estado de situación financiera (pág. 148-149).

Para Urtasun (2019). Los ratios de rentabilidad, sirven para dar a conocer si la empresa está generando ganancias para hacer frente a los gastos y también brindar beneficios a los dueños.

Zions Bank. (s.f.). Los propietarios y gerentes deben observar cuidadosamente los tres índices de rentabilidad más importantes: beneficio bruto, beneficio operativo y beneficio neto (pág. 9)

Melo, B. (2017). *Razones de rentabilidad*; Proporcionan información sobre la efectividad de la administración para convertir las ventas en ganancias, así como el éxito o el fracaso de la gerencia en el uso de sus recursos humanos, físicos y el control de los gastos y costos. Las principales razones de rentabilidad son: *Margen de utilidad bruta sobre ventas*, muestra el porcentaje de utilidad generadas por las los ingresos operativos o ventas, sin tener en cuenta los gastos operativos. Fórmula:

$$\text{Margen Utilidad Bruta Sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Margen operacional de utilidad, muestra el porcentaje de utilidad operacional que generan los ingresos operativos o las ventas, demostrando si la empresa ha sido rentable o no sin considerar la forma como ha sido financiado. Fórmula:

$$\text{Margen Operacional De Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Operacional Del Ejercicio}}{\text{Ingresos Operacionales}}$$

Margen neto de utilidad, muestra el porcentaje de utilidad neta generada por los ingresos operativos o las ventas, demostrando si la empresa ha sido rentable o no. Fórmula:

$$\text{Margen Neto De Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta Del Ejercicio}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Rentabilidad sobre el activo total, también conocido como rentabilidad económica, evidenciando la capacidad del activo total para establecer cantidades, sin descontar el importe de la depreciación. Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Sobre Activo Total} = \frac{\text{Utilidad Neta Del Ejercicio}}{\text{Total Activo Bruto}} \times 100$$

Rentabilidad sobre el patrimonio, también conocido como rentabilidad financiera, evidencia la rentabilidad de la inversión producida que han realizado los inversionistas de la empresa. Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Sobre El Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta Del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Total}} \times 100 \quad (\text{pág. 60-62})$$

III. METODOLOGIA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El tipo de estudio es aplicada. Para Baimyrzaeva, M. (2018). El objetivo es generar respuestas para resolver problemas concretos y prácticos que alguien está enfrentando, utilizando pruebas sólidas y pensamiento (pág. 6).

Es de enfoque cuantitativo. Para Apuke, O. (2017). Implica la utilización y el análisis de datos numéricos utilizando técnicas estadísticas específicas, para explicar un problema o fenómeno mediante la recopilación de datos en forma numérica. (pág. 46).

Asimismo, la investigación es de diseño no experimental, sobre esto Domínguez, J. (2015). Se puede observar los fenómenos de la misma manera que se proporcionan en su medio natural para su posterior análisis. (pág. 54).

3.2. Variables y operacionalización

De acuerdo a Carballo, M., & Guelmes, E. (2016), con este criterio de clasificación las variables pueden ser:

Independientes: Es lo que utiliza el investigador para describir, explicar o transformar lo que se está estudiando durante el proceso de análisis. Tiene como funciones generar y explicar cambios en la variable dependiente.

Dependientes: Se modifica mediante la función de la variable independiente. Establecen los resultados o efectos que dan inicio a los resultados de análisis. (pág. 143).

Las variables utilizadas en este estudio fueron las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad, de las cuales se establecieron siete dimensiones, todo ello se detalló en el Anexo 1.

Para iniciar con el proceso de operacionalización de la variable fue indispensable conocer su estructura y definición:

- **Definición conceptual:** Para Espinoza, E. (2019). Fundamentalmente, constituye un concepto abstracto, expresado en palabras para permitir su comprensión y adaptarse a los requerimientos reales del estudio. Es la definición de la misma, representa la expresión del significado que le asigna el investigador, y su significado debe ser entendido a lo largo del proceso del estudio, también se le llama función nominal de la variable a medir (pág. 175).
- **Definición operacional:** Para Bauce, G.; Córdova, M. y Avila, A. (2018). Surge a raíz de una nueva forma de pensar, no solo involucra una forma constitutiva, lleva a razonar de forma operativa. Por tanto, la definición operacional "es un enlace que combina conceptos y operaciones", y su vez da sentido a la hipótesis o variables para concretar actividades u operaciones necesarias para medir y emplearla. De lo anterior se puede deducir que además de utilizar el cálculo o medición para que llegue a ser más precisa y confiable, pretende facilitar el resultado del proceso de medición u observación, de este modo es más precisa y segura para completar con éxito la investigación (pág. 44).
- **Dimensión:** Según Soto, S. (2018). Se puede denominar como sub variables. Al conjunto elaborado sobre el comportamiento de las variables estudiadas. Se sugiere que las dimensiones deriven de la teoría, donde se deberá especificar en el marco teórico (pág. 1).
- **Indicadores:** Romero, O., Salazar, A., Thowinson, J., Arango, J. & Romero, S. (2018). Son un término de proporción, visible y comprobable que autoriza explicar cualidades, conductas o manifestaciones de la existencia. Esto se consigue por medio de la medida de una variable o una conexión entre variables (pág. 6).
- **Escala de medición:** Para Ochoa, C. & Molina, M. (2018). Uno de los componentes básicos para definir una variable es el modelo de escala que usaremos para medirla. Según la escala seleccionada, determinaremos sus métodos de codificación, informático y proceso estadístico. Cuenta con cuatro clases de escalas de medición: nominal, orden, intervalo y razones o ratios (pág. 3).

3.3. Población y muestra

Población: Según López, P. y Fachelli, S. (2015). Son las manifestaciones semejantes, que representan todos los elementos que constituyen el campo de interés para el análisis, de los que debemos inferir conclusiones analíticas, estadísticas y conclusiones sustantivas o teóricas. Propiamente, estamos hablando de una población de marco o universo finito. El conjunto de unidades precisas del que se extraen las muestras y el universo hipotético o la población objetivo, es el resultado que puede extrapolarse a la totalidad (pág. 7)

La población está representada por los estados financieros de la clínica del periodo 1985 al 2020.

Muestra: También López, P. y Fachelli, S. (2015). Menciona que la muestra está conformado por un subconjunto o parte de un conjunto representativo de unidades conocidas como población o universo, seleccionadas al azar y observada científicamente para obtener un resultado válido de todo el universo bajo investigación dentro del alcance de la probabilidad y error que se puede definir en cualquier caso (pág. 6).

La muestra estará representada específicamente por documentos como el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado del periodo 2018 al 2020.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas: Según Pulido, M. (2015). Una u otra tecnología debe seleccionarse de acuerdo con sus problemas existentes y el propósito de la investigación. (pág. 1150).

La técnica utilizo para la recopilar información en la investigación es el análisis documental.

Instrumentos: Para Olivos, M. (2015). Cualquier herramienta de medición o recolección de datos deberá cumplir los requisitos básicos de confiabilidad y eficiencia (pág. 24).

En este trabajo de investigación el instrumento es el análisis documental, donde se recopiló los Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado.

Validez: Según Robles, P. & Rojas, M. (2015). Es un procedimiento de validación útil para comprobar la confiabilidad de una investigación, donde es precisado como un criterio de personas con experiencia en el tema, ya que son identificadas por los especialistas competentes, y que logran dar indagación, certeza y evaluación.

Esta investigación no lo aplicó pues al utilizar ratios financieras para analizar las variables se obtuvieron resultados precisos y confiables.

Confiabilidad: Taherdoost, H. (2016). se refiere a la medida en que la medición de un fenómeno proporciona un resultado estable y consistente (pág. 33).

En este trabajo de investigación la confiabilidad será medida a través del análisis documental.

3.5. Procedimientos

- Se procedió con la recopilación de información.
- Se analizó las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa.
- Se explicaron los resultados de la investigación.
- Se realizó las conclusiones y recomendaciones.

3.6. Método de análisis de datos

En este trabajo de investigación el método a emplear será de análisis de datos, se hará uso de la información documental en Excel. Con el cual se, se analizará y se interpretarán los datos obtenidos. Los resultados se presentaron mediante tablas y gráficos que resumen los datos obtenidos.

3.7. Aspectos éticos

En el desarrollo de este estudio se tomaron en cuenta los estándares éticos y morales de la Universidad César Vallejo y del formato APA, tal como lo establece

la Escuela Académica de Contabilidad. Todos los autores consultados se incluyen en las referencias para dar conformidad del análisis realizado.

IV. RESULTADOS

Objetivo Especifico N°1: *Analizar las cuentas por cobrar de la Clínica Privada, Lima.*

Tabla 1:

Dimensión 1: Rotación de Cuentas por Cobrar.

	2018	2019	2020
$\frac{\text{VENTA NETA}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	4.12	4.14	3.02

Fuente: *Información del Estados Financieros.*

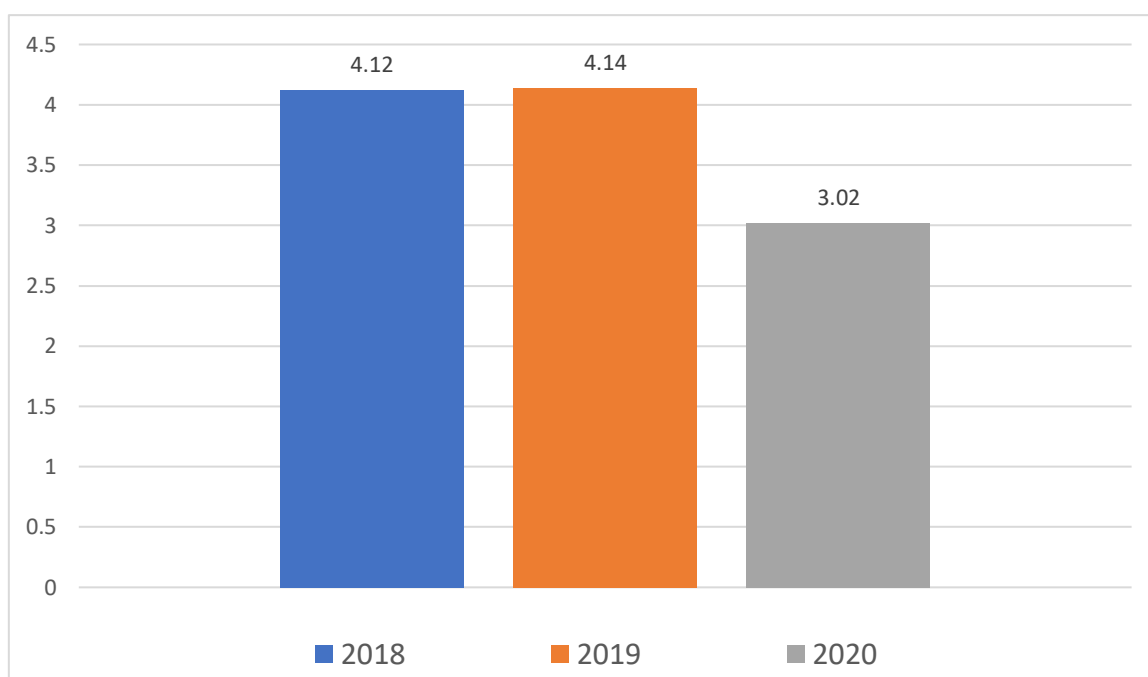


Figura 1: *Rotación de Cuentas por Cobrar.*

Fuente: *Información del Estados Financieros.*

En el año 2018 y 2019 podemos ver que, las cuentas por cobrar rotan 4 veces al año, pero en el último año disminuyó a 3 veces al año, producto de la alta morosidad de sus clientes.

Tabla 2:

Dimensión 2: Periodo Promedio de Cobro.

	2018	2019	2020
$\frac{360}{\text{ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR}}$	87	87	119

Fuente: Información del Estados Financieros.

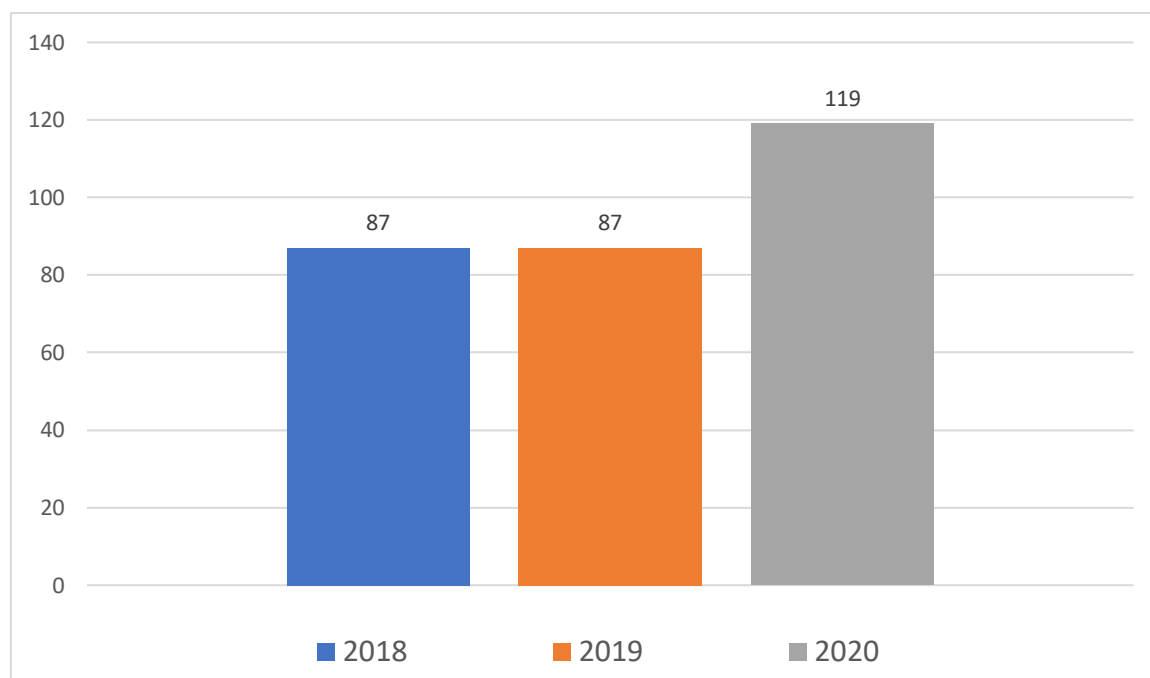


Figura 2: *Periodo Promedio de Cobro.*

Fuente: Información del Estados Financieros.

En este caso y siguiendo el análisis anterior, podemos apreciar que para el año 2018 y 2019 las cuentas por cobrar tardaron 87 días en ser cobradas mientras que para el año 2020 subió a 119 días esto representa un problema de liquidez como consecuencia, nuevamente de la alta morosidad de sus clientes.

Objetivo Especifico N°2: *Evaluar la rentabilidad de la Clínica Privada, Lima.*

Tabla 3:

Dimensión 1: Margen de utilidad bruta sobre ventas.

	2018	2019	2020
$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	20%	20%	11%

Fuente: *Información del Estados Financieros.*

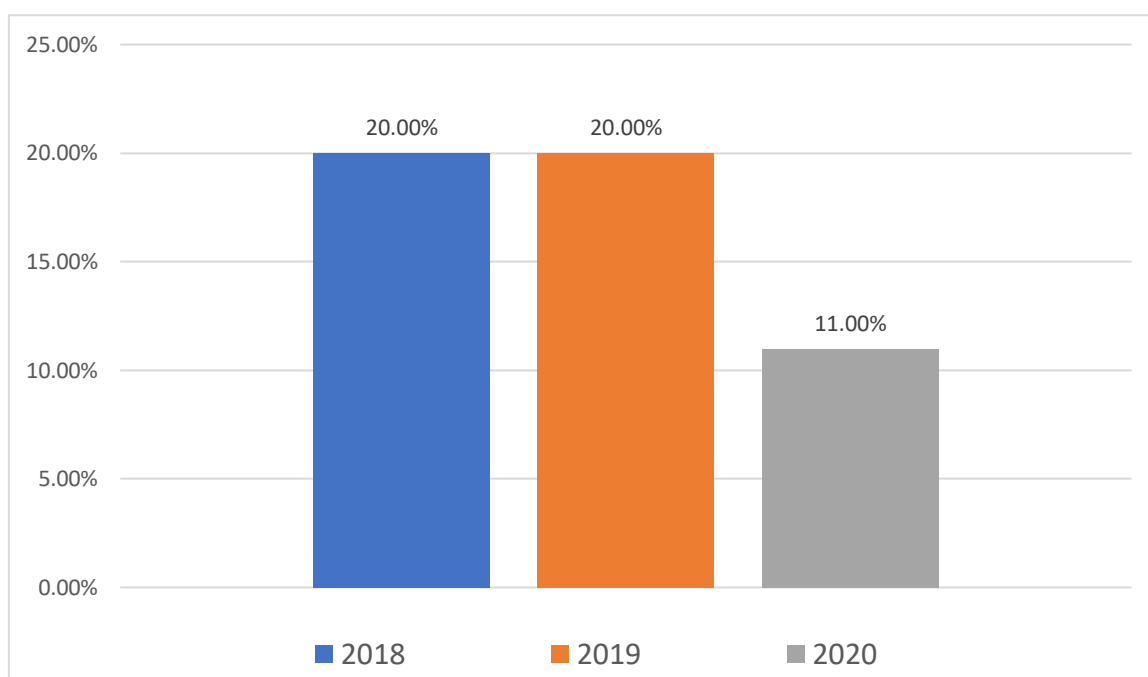


Figura 3: *Margen utilidad bruta sobre ventas.*

Fuente: *Información del Estados Financieros.*

Los resultados muestran que el margen de ganancia para el 2018 y 2019 fue del 20% a diferencia de la reducción que hubo para el 2020 que fue de 11%, esto se explica por una disminución en sus ventas de -20 % y un aumento en sus costos de ventas.

Tabla 4:

Dimensión 2: Margen operacional de utilidad.

	2018	2019	2020
$\frac{\text{UTILIDAD OPERATIVA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	2.21%	3.45%	-6.06%

Fuente: Información del Estados Financieros.

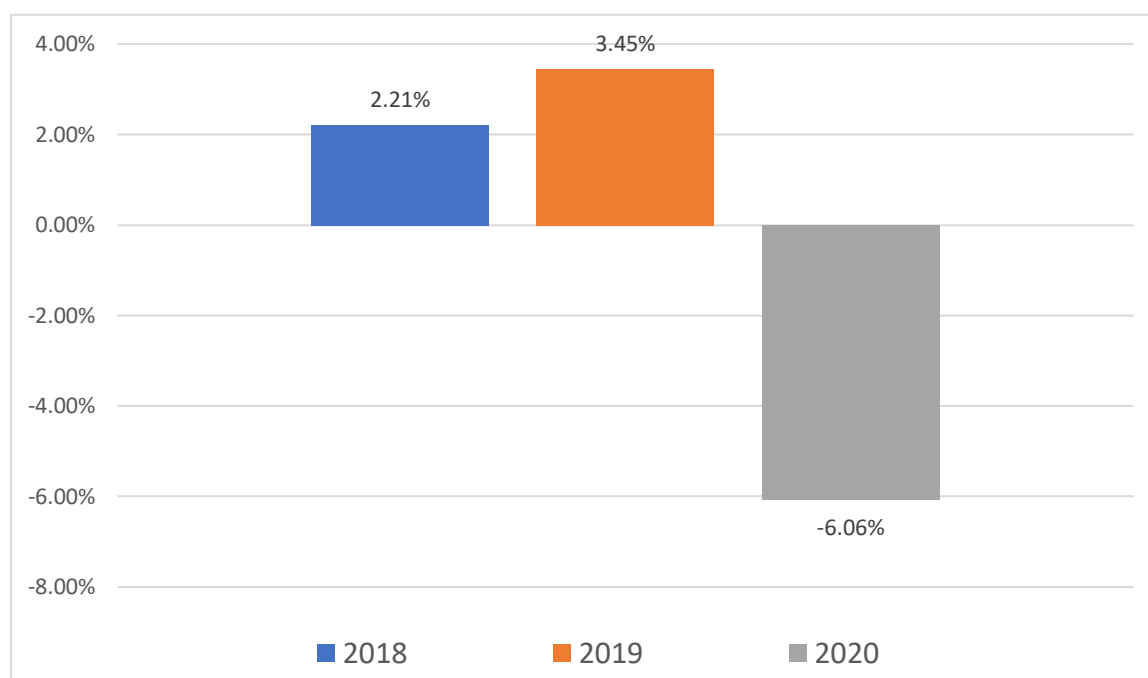


Figura 4: Margen operacional de utilidad.

Fuente: Información del Estados Financieros.

La utilidad operacional para el año 2018 fue de 2.21 %, para el 2019 fue de 3.45%. Sin embargo, disminuyó notablemente en el año 2020 teniendo así un -6.06% que viene a ser el “efecto arrastre” del análisis anterior.

Tabla 5:

Dimensión 3: Margen neto de utilidad.

	2018	2019	2020
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	2.26%	2.98%	-5.07%

Fuente: Información del Estados Financieros.

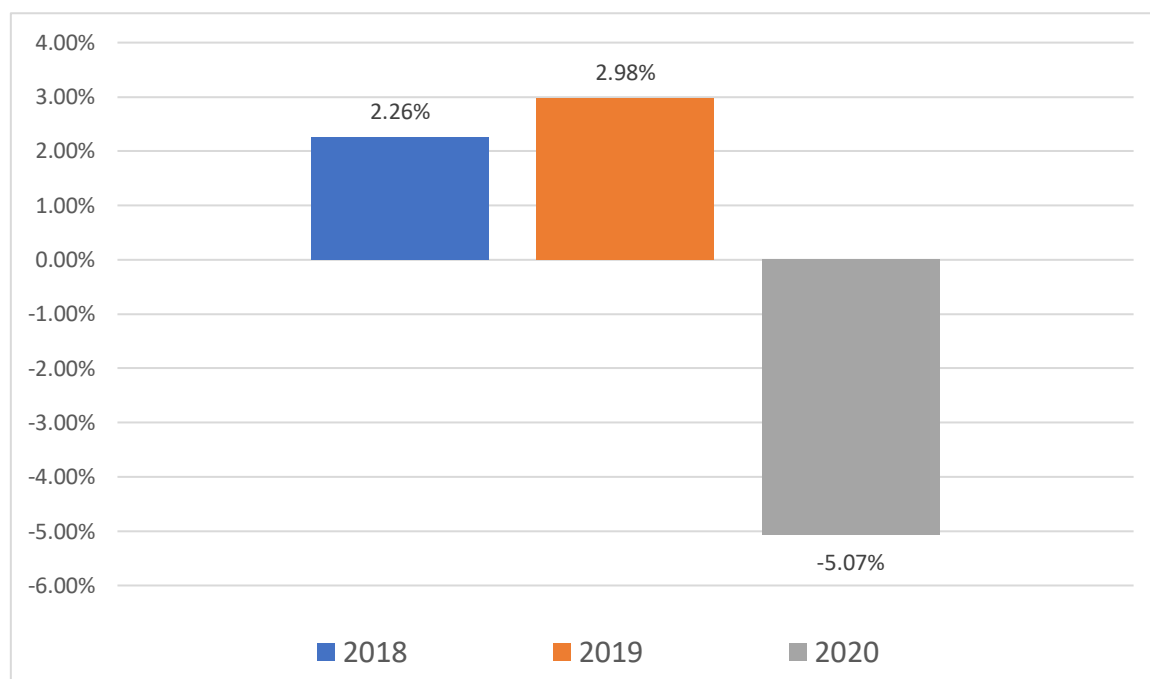


Figura 5: Margen neto de utilidad.

Fuente: Información del Estados Financieros.

Podemos apreciar que para el año 2018 genero una utilidad del 2.26% y para el 2019 fue del 2.98% y se redujo a -5.07% en el 2020, esto refleja un efecto perdido a raíz de la venta a perdida de un activo fijo (- 707,740).

Tabla 6:

Dimensión 4: Rentabilidad sobre el activo total.

	2018	2019	2020
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL ACTIVO}}$	3.04%	4.19%	-3.52%

Fuente: Información del Estados Financieros.

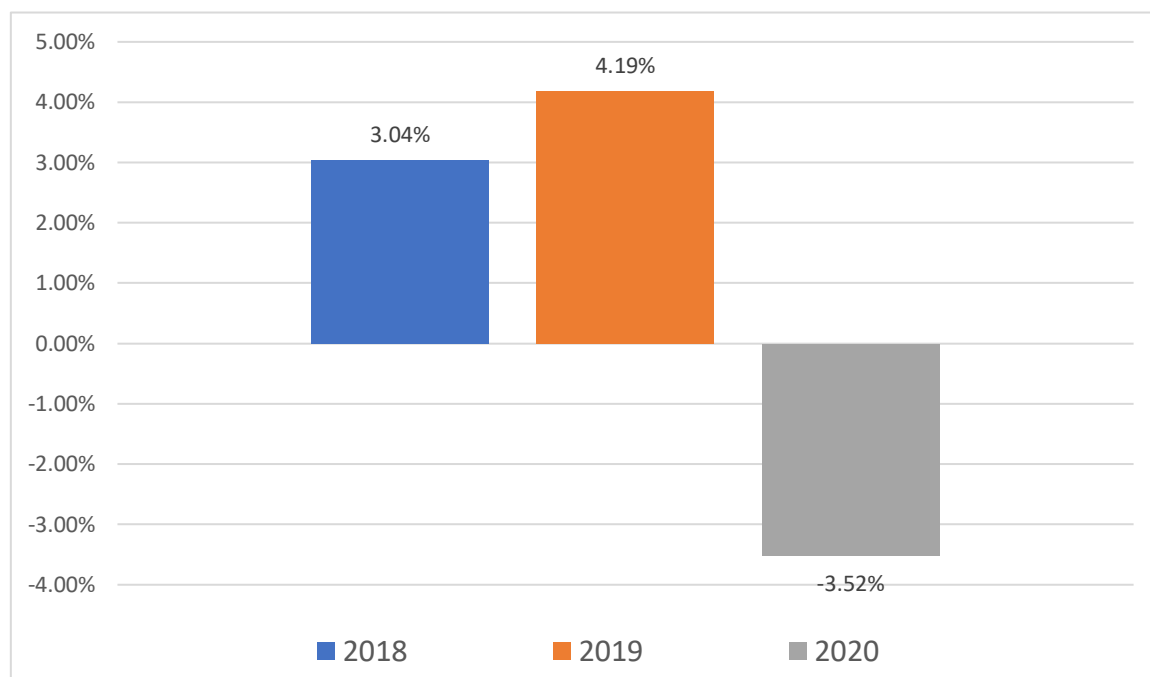


Figura 6: Rentabilidad sobre activo total.

Fuente: Información del Estados Financieros.

La capacidad del activo total de la empresa para generar ganancias (ROA) en el año 2018 fue de un 3.04%, aumento a un 4.19% para el año 2019, pero disminuyó a -3.52 % en el 2020, lo cual indica que el uso de los activos para generar ventas disminuyó.

Tabla 7:

Dimensión 5: Rentabilidad sobre el patrimonio.

	2018	2019	2020
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}}$	5.64%	7.99%	-12.44%

Fuente: Información del Estados Financieros.

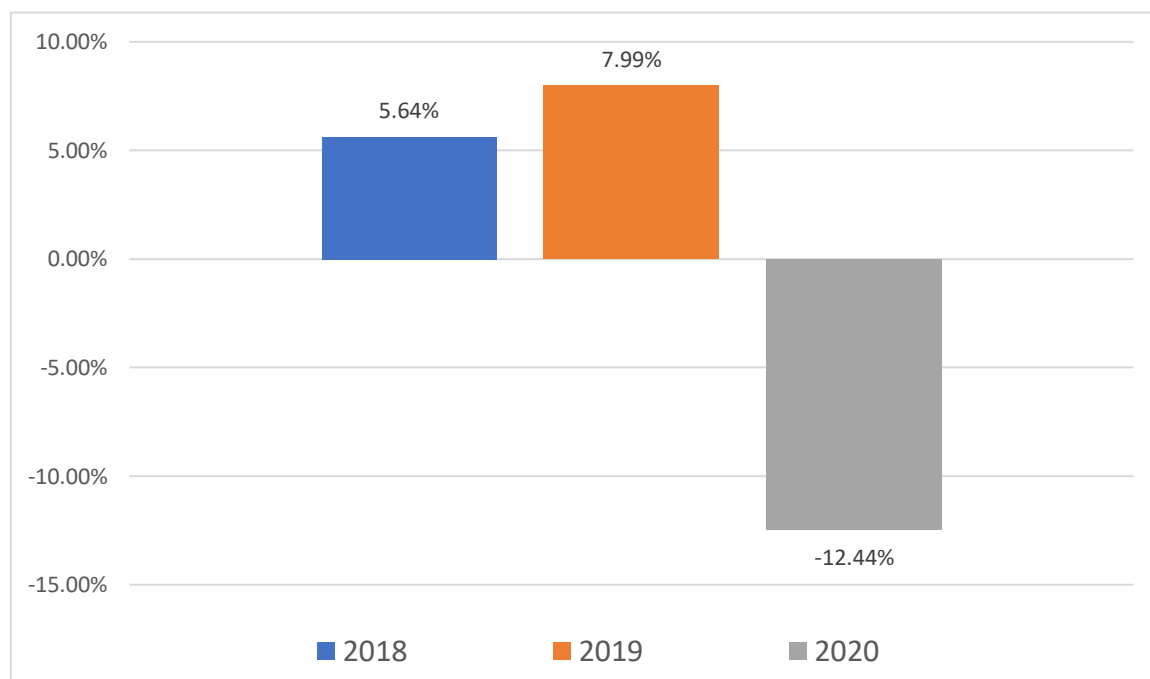


Figura 7: Rentabilidad sobre el patrimonio.

Fuente: Información del Estados Financieros.

La rentabilidad (ROE) que obtienen los accionistas de la empresa en proporción a la contribución que realizaron al crear la empresa es de 5.64% para el año 2018, 7.99% para el año 2019 y se reduce en -12.44% para el año 2020 producto de los resultados negativos (- 2,307,483) que la empresa obtuvo en ese año.

Objetivo Especifico N°3: *Demostrar la incidencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la Clínica Privada, Lima.*

Tabla 8:

Índice de cartera

	2018	2019	2020
VENCIDAS			
CUENTAS POR COBRAR	34.76%	40.00%	57.16 %

Fuente: *Información entregada por la Empresa Anexo 8.*

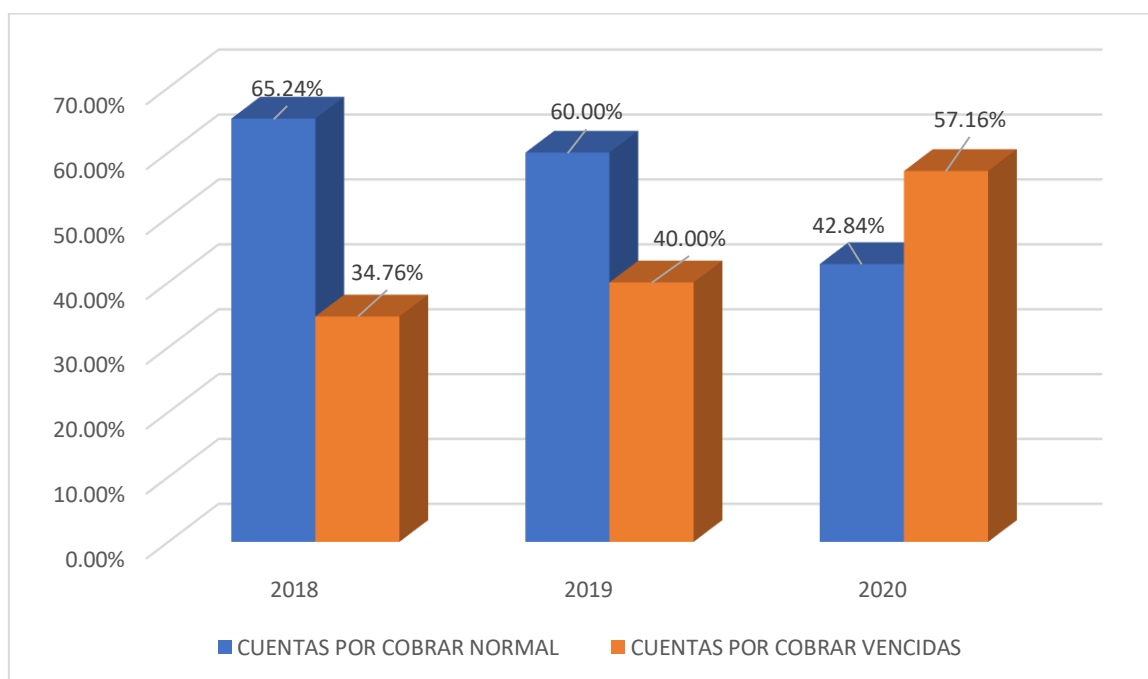


Figura 8: *Índice de cartera vencida por cobrar.*

Fuente: *Información entregada por la Empresa Anexo 8.*

Se observa que para el año 2018 y 2019 la empresa tiene un índice de carteras vencidas por cobrarse de 34.76 % y 40 % respectivamente a más de 30 días y normales a 30 días de 65.24 % y 60% respectivamente. Pero para el año 2020 su índice de cartera morosa es de 57.16 % ósea S/ 8,621,550 producto de sus ventas debido a la mala gestión de las ventas a crédito de la empre y el índice de cartera normal fue de 42.84% ósea S/.6,462,531.

Tabla 9:

Índice de morosidad.

	2018	2019	2020
> 91 a +			
CUENTAS POR COBRAR	13.31%	13.32%	26.30 %

Fuente: Información entregada por la Empresa Anexo 8.

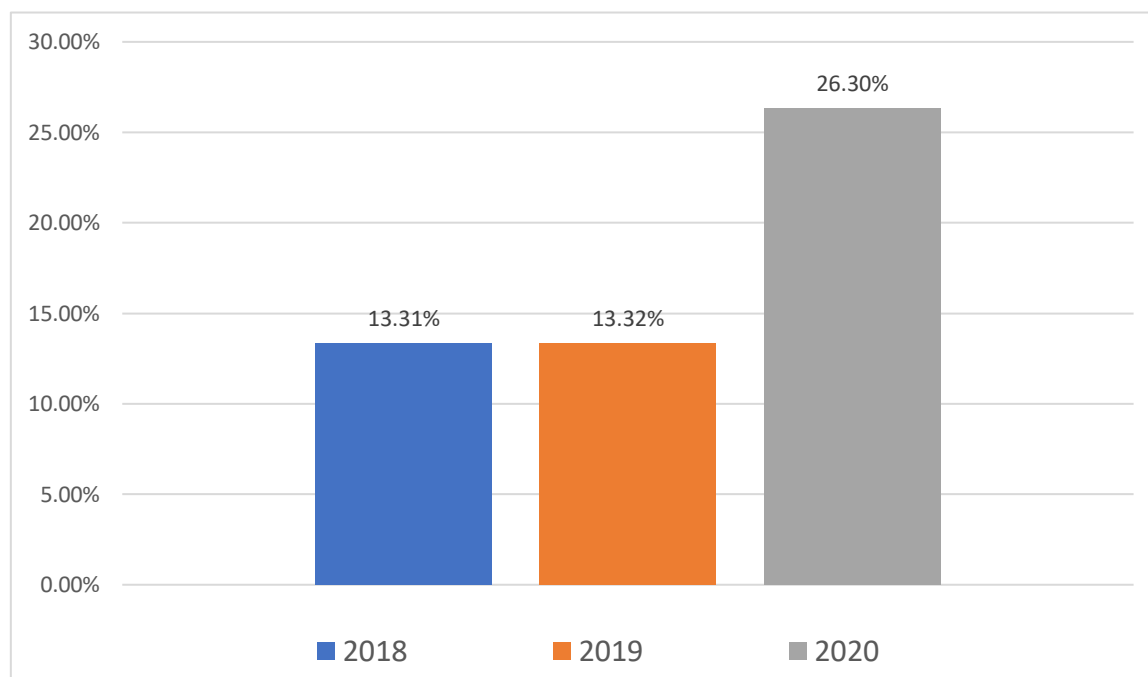


Figura 9: *Índice de morosidad.*

Fuente: Información entregada por la Empresa Anexo 8.

El índice de morosidad respecto al año 2018 y 2019, se consideró como cartera vencida mayor a 91 días, el resultado obtenido es del 13% para ambos periodos. Pero para el año 2020 fue de 26% esto demuestra que las medidas adoptadas para reducir la morosidad no han dado resultado.

V. DISCUSIÓN

Respecto al primer objetivo específico

La rotación de cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobro se muestran en las Tablas 1 y 2, lo que indica que no se ha aplicado una correcta gestión de cobranza. Resultado similar se encuentra en la investigación realizada por *Alva, U. & Rufino E. (2019)*. Donde la tasa de rotación de la cartera en 2017 fue más alta que en 2018 en 7.54 y el periodo de cobro se aprecia en el año 2017 es menor con 47.72, esto se debe a que se realizó una cobranza rápida, a comparación del 2018, donde aumento en 62.34, por una mala gestión de cobranza a los clientes. De igual forma guarda relación con la investigación de *Gonzales, M. (2018)*. Los resultados muestran que la rotación de cuentas por cobrar de la empresa es de 117 días o 3.07 veces se demora en cobrar, sabiendo que tiene como máximo de crédito 60 días, demostrándose así una línea de cobranza poco exigente. Pero es diferente a los resultados encontrados por *Castrillo, M.; Chang, C.; Jiménez, A.; Salas, J. & Villalobos, E. (2012)*. Donde el índice de rotación de las cuentas por cobrar durante los últimos seis meses fue de 0,96, pero en septiembre fue de 1,07, después de implementar las nuevas estrategias de cobranza. Se compararon los datos anteriores, con el mes de setiembre del 2012, donde se aplicó las estrategias de crédito y cobranza, mostrando una disminución en el periodo promedio de cobro de 31,29 a 28 días para setiembre. Esto demuestra que la empresa está mejorando sus problemas en el área de cobranza.

Respecto al segundo objetivo específico

Las razones de rentabilidad que se encuentran en las tablas 3,4,5,6,7 donde se destaca que en el periodo 2020, tuvo una rentabilidad negativa. Nuestros resultados no tienen relación con *Flores, L. (2018)*. Donde la empresa ha logrado obtener una rentabilidad bruta adecuada, dado que su porcentaje de ganancia fue de 25.24% para el periodo 2015, de 29.69% para el 2016 y 25.30% para el 2017, lo que representa una rentabilidad positiva durante los tres años de evaluación de la empresa. La rentabilidad neta fue positiva reflejándose para el periodo 2015 con 6.51%, con 6.84% para el 2016 y 6.81% para el 2017. En cuanto a la rentabilidad patrimonial fue positiva según lo registrado en los resultados de periodo 2015 fue

de 50.95% , 60.95% para el 2016 y 65.58% para el 2017, lo que se traduce en una buena producción de capital ya que se incrementó año a año, lo que también es positivo en su capital de trabajo y estos resultados demuestran que la empresa ha sido capaz de generar utilidades de sus activos ya que se obtuvo un 46.81% para el periodo 2015, 40.31% para el 2016 y 45.72% para el 2017, durante estos tres años tuvo un buen rendimiento. Para *Carlos, E.; Gabriel, S. & Rodriguez, J. (2016)*. Los Ratios de Rentabilidad para el 2015 dieron como resultado, para el rendimiento sobre patrimonio, fue del 50.12%, es decir mide la capacidad de la empresa para beneficiar a los propietarios; el margen de utilidad bruta, de la empresa fue del 43.06 %, esto significa que el costos de construcción de departamentos es bajo su costo; el margen neto de utilidad, fue del 17.48%, esto le permite evaluar si los esfuerzos realizados en la actividad durante la fase de análisis están generando recompensas adecuadas para el empresario. No guarda relación con los resultados de *Irrazabal, V.(2018)* Donde el margen de ganancia Bruta, para el periodo 2014 y 2015 se encuentra alrededor del 26% a 31%, lo que significa que los costos del servicio es elevado; el margen de ganancia neta, debido a muchos factores económicos que afectan los gastos, costos y ventas, la utilidad neta es cambiante, para el periodo 2015 se obtuvo la utilidad más alta con 6%; la rentabilidad de los activos (ROA) , fue de 1.45% para el periodo 2014 y 5.43% para el 2015, donde en este último año mostro un pico más alto, debido a un aumento en sus ventas y activos en comparación al 2014; la rentabilidad del capital (ROE), la rentabilidad del capital fue 3.08% para el periodo 2014 y 11.85% para el 2015, siendo este último año el más rentable para los accionistas en comparación al 2014, pero para los accionistas la rentabilidad es muy baja, para un mejor rendimiento del capital gerencia tomara las medidas pertinentes.

Respecto al tercer objetivo específico

Para poder analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad se tomó como referencia el análisis de las tablas 8 y 9 donde indica un alto índice de morosidad para el año 2020. *Alva, U. & Rufino E. (2019)*. Para el periodo 2017 obtuvo un índice alto de morosidad del 97% siendo este un monto de s/.1,089,069.20 y para el 2018 tuvo un monto de s/.1,117,985.71 por mayor crédito otorgado a clientes. Los gastos operativos y los costos de servicios fueron mayores,

para el periodo 2018 obteniendo como utilidad del ejercicio el monto de s/.101,421.20 siendo este menor que el año anterior. *Mendoza, J. (2020)*. Para el periodo 2017, el pago de los clientes morosos es muy importantes, para el 86% les importa estar al día en sus pagos. A la hora de brindar soluciones de pago, el 73.9% En cuanto a plantear una solución de pago el 73.9% consideran que es muy importante llegar a un acuerdo con la entidad financiera para pagar sus deudas pendientes. *Torres, H. (2019)*. En junio del 2018, su índice de morosidad fue del 7.03%, por debajo del promedio anual del año 2017 con un 10,5%. Teniendo un mejor control y así deduciendo la cartera de crédito y cobranza, contribuyendo a mejorar la rentabilidad sostenible de las empresas financieras.

VI. CONCLUSIONES

Las cuentas por comerciales en el año 2018 fueron de s/.12,452,031; para el 2019 fue de s/.13,744,958 y para el 2020 fue de s/.15,084,81. Donde del análisis de los EEFF de la Clínica privada Lima no ha considerado el efecto de los gastos por provisión de cuentas incobrables por lo que aparecen sobre estimadas.

Durante los años 2018 y 2019 la Clínica privada Lima ha tenido una rentabilidad sostenible sin embargo en el 2020 registra rentabilidad negativa, según se deduce por la venta de un activo. Donde el margen bruto fue del 11%, margen operativo fue del -6%, margen neto fue del -5%, rentabilidad de activos -4% y rentabilidad patrimonial fue de -12%.

Del análisis de los EEFF del periodo 2018-2021 se concluye que las cuentas por cobrar no influyen en la rentabilidad de la Clínica privada Lima ya que por un lado en las fórmulas que sirven como sustento a los indicadores financieros (ratios) no consideran dicha partida , por otro lado en el Estado de Resultado no se considera ningún gastos por estimación de cobranza dudosa, un dato importante es mencionar que los Estados Financieros (salvo el Estado de Flujo de Efectivo) se preparan sobre la base del principio de devengado.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda al área de contabilidad que se realicen provisiones de cuentas de cobranza dudosa a fin de los EEFF (estado de situación financiera) reflejen con mayor razonabilidad el saldo de las cuentas por cobrar.

Se recomienda evaluar la rentabilidad de la Clínica privada Lima en periodos mensuales (estados Financieros mensuales) y monitorear a futuro la venta de activos fijos y su incidencia en la rentabilidad.

Se recomienda que se realicen las provisiones de cuentas de cobranza dudosa a fin de que los EEFF (estado de resultado) reflejen con mayor razonabilidad la rentabilidad de la Clínica privada Lima y también se recomienda que se establezcan políticas de créditos y cobranzas para evitar tasas altas de morosidad de los clientes.

REFERENCIAS

- Andrade, A. (2017). *Contabilidad gerencial (N°305)*. Recuperado de: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622323/Art%c3%adculo%20de%20ratios2.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Andrayanti, I. (2021, April). Analysis of Internal Control of the Accounts Receivable System at Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Mandala Indonesia (STIAMI). *Technium Social Sciences Journal*, vol. 18. Recuperado de: <https://techniumscience.com/index.php/socialsciences/article/view/3120/1186>
- Anónimo (26 de junio de 2020). Coronavirus en Perú: conoce las claves del acuerdo tarifario entre las clínicas privadas y el Gobierno. *Gestión*. Recuperado de: <https://gestion.pe/peru/coronavirus-en-peru-conoce-las-claves-del-acuerdo-de-tarifas-entre-el-gobierno-y-las-clinicas-privadas-noticia/>
- Anónimo (26 de marzo de 2021). China Pharma Holdings, Inc. Reports Fiscal Year 2020 Financial Results. *PR Newswire*. Recuperado de: <https://www.prnewswire.com/news-releases/china-pharma-holdings-inc-reports-fiscal-year-2020-financial-results-301256620.html>
- Anónimo (27 de enero de 2021). How to succeed on self-pay: think 'balance integrity' New regulations and loss of health coverage offer providers an opportunity to build loyalty as patients' allies on payment. *Modern Healthcare*. Recuperado de: <https://www.modernhealthcare.com/finance/how-succeed-self-pay-think-balance-integrity>
- Anónimo (7 de mayo de 2021). Susalud tomará acciones ante cobros abusivos de clínicas con pacientes covid-19. *Andina*. Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-susalud-tomara-acciones-ante-cobros-abusivos-clinicas-pacientes-covid19-796276.aspx>
- Alva, U. & Rufino E. (2019). *Morosidad en las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Servicios Mineros San Francisco SAC 2018*

- (Tesis de Grado). Repositorio de la Universidad César Vallejo, Chimbote. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_0e69ac2023e8db3d75661301af835442
- Apuke, O. (2017). Quantitative research methods a synopsis approach. *Arabian Journal of Business and Management Review (Kuwait Chapter)*. Vol.6(10). Recuperado de: <file:///C:/Users/melis/Downloads/QUANTITATIVERESEARHCASYNOPSISAPPROACH.pdf>
- Baimyrzaeva, M. (2018). *Beginners' Guide for Applied Research Process: What Is It, and Why and How to Do It?*. University of Central Asia: Institute of Public Policy and Administration. Recuperado de: <file:///C:/Users/melis/Downloads/UCA-IPPA-OP4-Beginners%20Guide%20for%20Applied%20Research%20Process-Eng.pdf>
- Bauce, G.; Córdova, M. y Avila, A. (2018). Operacionalización de variables. *Revista del Instituto Nacional de Higiene. "Rafael Rangel"*. Venezuela. Recuperado de: <http://docs.bvsalud.org/biblioref/2020/05/1096354/operacionalizacion-de-variables.pdf>
- Brachfield, P. (2017). *Aprenda a recobrar impagados en 7 lecciones*. Recuperado de: http://perebrachfield.com/wp-content/uploads/woocommerce_uploads/2017/01/Manual_Aprenda_A_Recobrar_Impagados_En_7_Lecciones_Brachfield_2017.pdf
- Castrillo, M.; Chang, C.; Jiménez, A.; Salas, J. & Villalobos, E. (2012). *Estrategias para la disminución de cuentas por cobrar en la industria de repuestos automotrices* (Tesis de Grado). Repositorio TEC, Costa Rica. Recuperado de: <https://repositoriotec.tec.ac.cr/handle/2238/7325>
- Carballo, M., & Guelmes, E. (2016, Abril). Algunas consideraciones acerca de las variables en las investigaciones que se desarrollan en educación. *Revista Universidad y Sociedad* Vol.8(1). Recuperado de: <file:///C:/Users/melis/Downloads/rus20116.pdf>

- Carlos, E.; Gabriel, S. & Rodriguez, J. (2016). *Influencia De Los Ratios Financieros En La Toma De Decisiones De La Empresa Architech Constructores S.A.C, Ubicada En San Borja, Año 2015* (Tesis De Grado). Repositorio Institucional Universidad Peruana De Las Américas, Lima. Recuperado de: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/153>
- Chugh, E. (2019). *“Profitability” Analysis A Comparative analysis of profitability among hospital departments within Massachusetts* (Tesis de grado). Bryant University, Massachusetts. Recuperado de: https://digitalcommons.bryant.edu/honors_accounting/21/
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera (1ª. Ed.)*. Recuperado de: [file:///C:/Users/melis/Downloads/Gestion financiera Marcial Cordoba Padi I.pdf](file:///C:/Users/melis/Downloads/Gestion%20financiera%20Marcial%20Cordoba%20Padi%20I.pdf)
- De la Cruz, R. (2019). *La auditoría operativa en las cuentas por cobrar en la empresa MARKADE S.A.C. 2018*. Universidad peruana de las Américas. Lima. Recuperado, de: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/643/AUDITORIA%20OPERATIVA%20EN%20CUENTAS%20POR%20COBRAR.DE%20LA%20CRUZ%20HUAYTALLA%20RUTH%20.pdf?sequence=1>
- Diaz, L. & Guevara, L. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la recaudación de ingresos propios de la Red Asistencial Moyobamba-EsSalud, período 2018* (Tesis de grado). Repositorio de la Universidad Nacional de San Martín, Rioja. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNSM_1104284032171e796bb17cdf333f1e9f
- Domínguez, J. (2015). *Manual de metodología de la Investigación Científica*. Universidad católica los ángeles Chimbote. Recuperado de: https://ebevidencia.com/wp-content/uploads/2016/01/Manual_metodologia_investigacion_ebevidencia.pdf

- Espinoza, E. (2019, Septiembre). Las variables y su operacionalización en la investigación educativa. Segunda parte. Conrado, *Revista pedagógica de la Universidad de Cienfuegos Vol.15(69)*. Recuperado de: <https://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado/article/view/1052/1068>
- Edmundo, R., Gómez, L. & Beltrán, R. (2016). Ratios Financieros Guía de uso (1ª. ed.). Recuperado de: [file:///C:/Users/melis/Downloads/Ratiosfinancieros%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/melis/Downloads/Ratiosfinancieros%20(1).pdf)
- Flores, L. (2018). Rentabilidad y el crecimiento financiero de la empresa Estación de Servicios RETA S.A.C. años 2015-2017 (Tesis de Grado). Repositorio de la Universidad César Vallejo, Piura. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_fd4915241da84a7590c0414bdc3d76c9
- Garay, G. (2018). *Auditoría Financiera y Gestión de Cuentas por Cobrar en las Clínicas del distrito de Santiago de Surco, 2017* (Tesis de pregrado). Repositorio de la Universidad César Vallejo, Lima. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_b6f1cc841a317d1d5ea0aa308c3bf333
- Gonzales, D. (2015). *Control Interno y Rentabilidad en la empresa "corporación icaro" S.A.C. Huaraz, 2014*. (Tesis de grado). Repositorio Universidad Católica los ángeles Chimbote, Huaraz. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_fd45aed2883ac840c88d667ea0332fdf/Details
- Gonzales, M. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Corii, en el año 2016 (Tesis de Grado). Repositorio de la Universidad César Vallejo, Lima. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_e21bf2a90c642d8abb28b1add65b8323
- Guajardo, G. & Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera (5ª. ed.)*. Recuperada de: [file:///C:/Users/melis/Downloads/Contabilidad Financiera 1.pdf](file:///C:/Users/melis/Downloads/Contabilidad_Financiera_1.pdf)

- Gutierrez, J. y Tapia, J. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de Investigacion Valor contable*, Vol.3(1). Recuperado de: https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229
- Hernández, V., Galeana, E., Valenzo, M. & Chávez, P. (2017). *Estudios Organizacionales en las Ciencias Administrativas ante los Retos del Siglo XXI* (1ª. ed.). Recuperado de: https://www.teczamora.mx/documentos/posgrado_investigacion/articulos/Evaluacion%20de%20las%205%20C's%20de%20cr%C3%A9dito%20en%20condiciones%20de%20incertidumbre.pdf
- Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera* (3.ª ed.). Recuperado de: file:///C:/Users/melis/Downloads/Apuntes_de_Contabilidad_Financiera_Jean.pdf
- Irrazabal, V. (2018). *Aplicación Del Análisis E Interpretación De Los Estados Financieros Y Su Incidencia Para La Toma De Decisiones En Una Empresa De Transportes Urbano De Lima Metropolitana En El Periodo 2015* (Tesis De Grado). Repositorio Institucional Universidad Ricardo Palma, Lima. Recuperado de: <https://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/1464?show=full>
- Karismariyanti, M. (2014, December). A Proposed Framework for Accounts Receivable Information System (ARIS) Development. *International Conference on Computer System*. Recuperado de: <file:///C:/Users/melis/Downloads/AProposedFrameworkforAccountsReceivableInformationSystemARISDevelopment1112.pdf>
- Kharabadze, E. & Jikia, M. (2018, June). Certain Aspects of Accounts Receivable and Payable Analysis. *Archives of Business Research*, Vol.6, No.6. Recuperado de: <https://journals.scholarpublishing.org/index.php/ABR/article/view/4749/2930>
- López, E. (2018). *Gestión de créditos y la administración de las cuentas por cobrar en el Hospital chancay y servicios básicos de salud 2016* (Tesis de Maestría). Repositorio de la Universidad César Vallejo, Lima. Recuperado de:

https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_b1bbdb6fa14cf298b78e116f21bdb79c

López, P. y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. (1ª.ed.). Universidad Autónoma de Barcelona. España. Recuperado de: https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2017/185163/metinvsocua_cap2-4a2017.pdf

Lowa State University Extension. (s.f.). Understanding Profitability (C3.24). Recuperado de: <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/pdf/c3-24.pdf>

Mendoza, J. (2020). *Factores Determinantes De La Morosidad En La Caja Municipal De Ahorro Y Crédito Huancayo En El Distrito De Padre Abad Aguaytía, Departamento De Ucayali* (Tesis De Grado). Repositorio Institucional Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNAS_4ed633307adbf8ef7f3224f79681c26e

Melo, B. (2017). *Análisis Financiero. Fundación Universitaria del Área Andina* (1ª.ed.). Recuperado, desde: <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1358/An%C3%A1lisis%20Financiero.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mohammad, N. (2018, July). Accounting for Bad Debt and Uncollectible Receivables in the Higher Education: Evidence from UAE. *Indonesian Management and Accounting Research, Vol.17(2)*. Recuperado de: file:///C:/Users/melis/Downloads/Financial_Crisis_Bad_Debt_and_Uncollectible_Receiv.pdf

Nishanthini A. & Nimalathan B. (2013, March). Determinants of profitability: A case study of listed manufacturing companies in Sri Lanka. *Merit Research Journal of Art, Social Science and Humanities Vol.1(1)*. Recuperado de: <file:///C:/Users/melis/Downloads/NishanthiniandNimalathan3.pdf>

- Noriega, J. (2011). *Administración de cuentas por cobrar - un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. (Tesis de Titulación). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado de: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3876.pdf
- Ochoa, C. & Molina, M. (2018, Septiembre). Estadística. Tipos de variables. Escalas de medida. *Evid Pediatr.* Recuperado de: https://evidenciasenpediatria.es/files/41-13363-RUTA/Fundamentos_29.pdf
- Olivos, M. (2015). *Técnica e Instrumentos de Investigación*. Universidad autónoma del estado de México. México. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/55526828.pdf>
- Padilla, S. & Siccha, C. (2017). *Ajustes contables en el rubro de cuentas por cobrar comerciales y su efecto en la presentación de los estados financieros de clínica Sánchez Ferrer S.A., en el año 2016* (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte, Trujillo. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UUPN_6c1750b21486e40e3a0edde5edc90e0a
- Pereche, G., Ramos, E. & Chamoli, A. (2020, Octubre). La morosidad ante un confinamiento del Covid-19 en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz, Perú. *Revista de Investigación Valdizana, Vol.14(4)*. Recuperado de: <http://revistas.unheval.edu.pe/index.php/riv/article/view/801/687>
- Pibaque, I. y Carrasco, R. (2016). Análisis de las políticas y procedimientos de cobranza - Unidad Educativa Jose Maria Urbina. Universidad de Guayaquil. Guayaquil. Recuperado, desde: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/reduq/16466/1/TESIS%20CARRASCO%20-%20PIBAQUE.pdf>
- Pinela, A. (2017). *Propuesta de estrategias de recaudación de las cuentas por cobrar para minimizar su incidencia en la liquidez de la Clínica Guayaquil* (Proyecto de Grado). Repositorio Instituto Superior Tecnológico Bolivariano

de Tecnología, Ecuador. Recuperado de:
<http://repositorio.itb.edu.ec/handle/123456789/337>

Pulido, M. (2015). Ceremonial y protocolo: métodos y técnicas de investigación científica. *Universidad del Zulia Vol.31(1)*. Recuperado de:
<https://www.redalyc.org/pdf/310/31043005061.pdf>

Robles, P. & Rojas, M. (2015, Febrero). La validación por juicio de expertos: dos investigaciones cualitativas en Lingüística aplicada. *Revista Nebrija de Lingüística*. Recuperado de: https://www.nebrija.com/revista-linguistica/files/articulosPDF/articulo_55002aca89c37.pdf

Romero, O., Salazar, A., Thowinson, J., Arango, J. & Romero, S. (2018). Guía para la construcción y análisis de indicadores. Departamento nacional de planeación. Colombia. Recuperado, desde:
https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Sinergia/Documentos/Guia_para_elaborar_Indicadores.pdf

Salazar, E. (18 de agosto de 2020). El próspero negocio de las clínicas del grupo San Pablo. *Ojo Público*. Recuperado de: <https://ojo-publico.com/2015/el-prospero-negocio-de-las-clinicas-del-grupo-san-pablo>

Soto, S. (2018). Variables, dimensiones e indicadores en una tesis. *TesisCiencia*. Recuperado de: <https://tesisCiencia.files.wordpress.com/2018/08/articulo-variables-dimensiones-indicadores-de-una-tesis.pdf>

Stevens, R. (2019, Diciembre). Cuentas por cobrar y cuál es su importancia. *Rankia*. Recuperado de: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

Taherdoost, H. (2016). Validity and Reliability of the Research Instrument; How to Test the Validation of a Questionnaire/Survey in a Research. *International Journal of Academic Research in Management Vol.5(3)*. Recuperado de: <file:///C:/Users/melis/Downloads/ValidityandReliabilityoftheResearchInstrumentHowtoTesttheValidationofaQuestionnaireSurveyinaResearch.pdf>

Tahirli, A. (2017). *The Analysis and Modelling of Accounts Receivable Management: An Application from the Health Care Industry* (Tesis de grado). Istanbul Aydin

University, Turquía. Recuperado de:
<http://91.239.204.115/bitstream/11547/2254/1/481924.pdf>

Takudzwa, M. (2019). *Trade receivables practice and management of revenue: a case study of Concession District Hospital* (Proyecto de Grado). Bindura University of Science Education, Zimbabwe. Recuperado de:
<http://liboasis.buse.ac.zw:8080/xmlui/handle/123456789/11061>

Torres, H. (2019). *Gestión De La Morosidad Para Mejorar La Rentabilidad De La Caja Trujillo S.A. Agencia Moshoqueque, 2018* (Tesis De Grado). Repositorio Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Recuperado de:
https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USSS_67fe21cb2ba290eee071a63957048dd4

Urtasun, X. (2019). Ratios de rentabilidad: la mejor forma de saber si tu empresa es rentable. *Ekon*. Recuperado, desde: <https://www.ekon.es/blog/ratios-rentabilidad-que-son-como-calcularlos/>

Vaidya, A. (21 de marzo de 2021). Rural hospitals contend with an expensive shift to digital amid shrinking margins. *MedCity News*. Recuperado de:
<https://medcitynews.com/2021/03/rural-hospitals-contend-with-an-expensive-shift-to-digital-amid-shrinking-margins/>

Valeriano, D. (2017). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en los Resultados Económicos de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes S.A. Ayaviri, Periodo 2014-2015* (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional del Altiplano, Puno. Recuperado de:
http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4636/Valeriano_Tuni_Domingo.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Zions Bank. (s.f.). Business Builder 7: How to analyze profitability. Recuperado de:
https://www.zionsbank.com/pdfs/biz_resources_book-7.pdf

ANEXOS

ANEXO 1

Matriz de Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
CUENTAS POR COBRAR	Andrayanti, I. (2021). Señala que las cuentas por cobrar son activos, como resultado de las ventas de bienes o servicios a crédito bajo ciertas condiciones, se espera que el comprador cumpla con sus obligaciones dentro de un tiempo especificado (pág. 398).	Edmundo, R., Gómez, L. & Beltrán, R. (2016). La eficiencia de la gestión de las cuentas por cobrar se mide a través de indicadores, que se relacionan a continuación: Rotación de cuentas por cobrar, y Periodo Promedio de Cobro (pág. 12).	Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{VENTA NETA}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	Razón
			Periodo Promedio de Cobro	$\frac{365 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR}}$	
RENTABILIDAD	Urtasun (2019). Los ratios de rentabilidad, sirven para dar a conocer si la empresa está generando ganancias para hacer frente a los gastos y también brindar beneficios a los dueños.	Melo, B. (2017). Las primordiales razones de rentabilidad son: Margen de utilidad bruta sobre ventas, Margen operacional de utilidad, Margen neto de utilidad, Rentabilidad sobre el activo total y Rentabilidad sobre el patrimonio. (pág. 60-62)	Margen Utilidad Bruta Sobre Ventas	$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	Razón
			<i>Margen Operacional De Utilidad</i>	$\frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS NETAS}}$	
			Margen Neto De Utilidad	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	
			Rentabilidad Sobre Activo Total	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL ACTIVO}}$	
			Rentabilidad Sobre El Patrimonio	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}}$	

ANEXO 2

Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGIA
Análisis de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en Clínica Privada, Lima	<p><u>Problema General</u></p> <p>¿De qué manera el análisis de las cuentas por cobrar incide en la rentabilidad en Clínica Privada, Lima?</p>	<p><u>Objetivo General</u></p> <p>Determinar la incidencia del análisis de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en Clínica Privada, Lima.</p> <p><u>Objetivo Especifico</u></p> <p>Analizar las cuentas por cobrar en Clínica Privada, Lima.</p> <p>Evaluar la rentabilidad en Clínica Privada, Lima.</p> <p>Demostrar la incidencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en Clínica Privada, Lima.</p>	<p><u>Variable Independiente</u></p> <p>Cuentas por Cobrar</p> <p><u>Variable Dependiente</u></p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Diseño: No Experimental</p> <p>Población: Los Estados Financieros de la Clínica Privada del periodo 1985 al 2020.</p> <p>Muestra: Los Estado de Situación Financiera (balance general) y Estado de Resultado (estado de ganancias y pérdida) del periodo 2018 al 2020.</p> <p>Técnica: Análisis Documental.</p> <p>Instrumento: Análisis Documental.</p>

ANEXO 3

Solicitud de Autorización



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Huaraz, 21 de Abril del 2021

C.N. 001-2021-CONT-FCE-UCV/HUARAZ

Señor:

VESALIO S.A.

Presente

De nuestra consideración.

Es grato dirigirme a ustedes para expresarles nuestro cordial y a la vez presentarle a la Srta. Danery Melysa Mendoza Broncano, estudiante de la Escuela de Contabilidad, quien cursa el X ciclo que lleva el curso de Desarrollo de Proyecto de la investigación y desean tener acceso a cierta información que se requiera para la investigación, titulado: "Análisis de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en Clínica Privada, Lima". A fin de poder realizar adecuadamente su investigación, todo ello con fines netamente académicos.

Se le solicita la autorización correspondiente para el acceso a información por parte de nuestro estudiante, siendo importante mencionar que, al culminar el proyecto, se le invitará para conocer los resultados de la investigación

Sin otro en particular y agradeciéndole por su atención a la presente, me despido testimoniándole mi singular deferencia.



DR. SEGUNDO TOMAS AGUILAR
Coordinador de la Escuela Profesional de Contabilidad



ANEXO 4

Autorización de la Empresa



Lima, 21 de Abril del 2021

Señores:

**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
ESCUELA ACADEMICA DE CONTABILIDAD**

Dr. Segundo Tomas Aguilar

Presente. –

De nuestra mayor consideración:

Nos dirigimos a usted para saludarlo y expresarle mis mejores deseos por el desarrollo de su gestión educativa.

El objetivo de la presente es dar conformidad a la autorización de permiso para el recojo de información pertinente en función de la investigación de la alumna: Danery Melysa Mendoza Broncano identificada con DNI N° 75713177, estudiantes de la Escuela Profesional de contabilidad y autora del trabajo de investigación denominado: Análisis de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en Clínica Privada, Lima, para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis enunciada líneas arriba. Asimismo, la citada autorización comprende la publicación del informe de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo.

Atentamente,



VESALIO S.A.

CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

ANEXO 5

Estado de Situación Financiera del 2018 al 2020

BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE 2018	
(Expresado en Nuevos Soles)	
	S/.
	2018
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja y bancos	642,089
Cuentas por cobrar	12,452,031
Cuentas por cobrar Diversas	70,935
Existencias	941,449
Existencias en Tránsito	0
Cargas diferidas	290,081
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	14,396,586
ACTIVO NO CORRIENTE	
Otras Ctas Por C. a L. Plazo	724,888
Inversiones y Valores	1,068
Inmuebles, maquinarias y eq.	22,828,534
Intangibles	258,752
TOTAL ACTIVO	38,209,827
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Impuestos y contrib. por pagar	722,850
Remuneraciones por pagar	670,817
Cuentas por pagar comerciales	6,573,184
Honorarios médicos por pagar	2,041,551
Obligaciones Financieras	2,102,348
Cuentas por pagar diversas	235,796
Deudas Saneamiento	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12,346,545
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones Financieras	2,984,536
Cuentas por pagar diversas	150,046
Ganancia Diferida	2,162,754
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5,297,336
PATRIMONIO	
Capital Social	12,683,805
Capital Adicional	569,491
Excedente de Revaluación	4,503,596
Reserva Legal	674,758
Resultados acumulados	973,596
Resultados del ejercicio	1,160,700
TOTAL PATRIMONIO	20,565,946
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	38,209,827

VESALIO S.A.

 CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
 Gerente de Administración y Finanzas



BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE 2019
(Expresado en Nuevos Soles)

	S/.	2019	S/.	2019
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y bancos		1,001,140		395,715
Cuentas por cobrar		13,744,958		654,021
Cuentas por cobrar Diversas		123,764		8,069,533
Existencias		1,429,821		2,455,629
Existencias en Tránsito		0		3,134,083
Cargas diferidas		271,042		234,317
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		16,570,723		14,943,299
ACTIVO NO CORRIENTE				
Otras Citas Por C. a L. Plazo		728,421		1,899,520
Inversiones y Valores		1,068		241,138
Inmuebles, maquinarias y eq.				2,117,340
Intangibles				4,257,998
TOTAL ACTIVO		40,366,471		40,366,471
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Impuestos y contrib. por pagar				
Remuneraciones por pagar				
Cuentas por pagar comerciales				
Honorarios médicos por pagar				
Obligaciones Financieras				
Cuentas por pagar diversas				
Deudas Saneamiento				
TOTAL PASIVO CORRIENTE				
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones Financieras				
Cuentas por pagar diversas				
Ganancia Diferida				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE				
PATRIMONIO				
Capital Social				
Capital Adicional				
Excedente de Revaluación				
Reserva Legal				
Resultados acumulados				
Resultados del ejercicio				
TOTAL PATRIMONIO				
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO				



VESALIO S.A.
CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE 2020
(Expresado en Nuevos Soles)

	S/.	2020
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja y bancos		473,260
Cuentas por cobrar	3,700,951	642,250
Cuentas por cobrar Diversas	15,084,081	6,841,535
Existencias	183,738	2,628,405
Existencias en Tránsito	1,654,085	1,679,503
Cargas diferidas	0	269,040
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21,283,022	12,533,993
ACTIVO NO CORRIENTE		
Otras Ctas Por C. a L. Plazo	811,074	10,886,137
Inversiones y Valores	1,068	239,718
Inmuebles, maquinarias y eq.	22,009,266	2,117,340
Intangibles	223,402	13,243,194
TOTAL ACTIVO	44,327,832	44,327,832
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Impuestos y contrib. por pagar		473,260
Remuneraciones por pagar		642,250
Cuentas por pagar comerciales		6,841,535
Honorarios médicos por pagar		2,628,405
Obligaciones Financieras		1,679,503
Cuentas por pagar diversas		269,040
Deudas Sanearmiento		0
TOTAL PASIVO CORRIENTE		12,533,993
PASIVO NO CORRIENTE		
Obligaciones Financieras		10,886,137
Cuentas por pagar diversas		239,718
Ganancia Diferida		2,117,340
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		13,243,194
PATRIMONIO		
Capital Social		12,683,805
Capital Adicional		569,491
Excedente de Revaluación		4,503,596
Reserva Legal		1,077,641
Resultados acumulados		2,023,595
Resultados del ejercicio		-2,307,483
TOTAL PATRIMONIO		18,550,645
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		44,327,832



VESALIO S.A.
CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

ANEXO 6

Estado de Resultados del 2018 al 2020.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE 2018
(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>S/</u>
	2018
VENTAS BRUTAS	58,401,381
Descuentos Rebajas Concedidos	-7,132,524
VENTAS NETAS	51,268,857
Menos :	
COSTO DE VENTAS	40,933,724
UTILIDAD BRUTA	10,335,133
Menos :	
Gastos Administrativos	-8,810,121
Gastos de Ventas	-390,145
UTILIDAD OPERATIVA	1,134,867
Otros Ingresos y Egresos	
Ingresos Financieros	5,777
Gastos Financieros	-455,559
Ingresos por venta de activos	0
Costo por venta de activos	0
Ingresos Diversos	950,043
Diferencia de cambio	-16,387
Gastos Judiciales	0
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA	1,618,742
PLTR	-76,224
IMPUESTO A LA RENTA	-427,233
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	45,414
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	1,160,700



VESALIO S.A.

CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

AL 31 DE DICIEMBRE 2019

(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>S/</u>
	2019
VENTAS BRUTAS	67,693,883
Descuentos Rebajas Concedidos	10,848,812
VENTAS NETAS	56,845,071
Menos :	
COSTO DE VENTAS	45,742,542
UTILIDAD BRUTA	11,102,528
Menos :	
Gastos Administrativos	-8,596,933
Gastos de Ventas	-544,414
UTILIDAD OPERATIVA	1,961,182
Otros Ingresos y Egresos	
Ingresos Financieros	33
Gastos Financieros	-448,747
Ingresos por venta de activos	0
Costo por venta de activos	0
Ingresos Diversos	918,305
Diferencia de cambio	-3,554
Gastos Judiciales	0
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA	2,427,219
PLTR	-113,214
IMPUESTO A LA RENTA	-668,201
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	45,414
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	1,691,218



VESALIO S.A.
CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

AL 31 DE DICIEMBRE 2020

(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>S/</u>
	2020
VENTAS BRUTAS	56,268,404
Descuentos Rebajas Concedidos	-
VENTAS NETAS	45,512,197
Menos :	
COSTO DE VENTAS	40,607,662
UTILIDAD BRUTA	4,904,534
Menos :	
Gastos Administrativos	-7,226,893
Gastos de Ventas	-433,910
UTILIDAD OPERATIVA	-2,756,268
Otros Ingresos y Egresos	
Ingresos Financieros	4
Gastos Financieros	-332,786
Ingresos por venta de activos	726,929
Costo por venta de activos	-707,740
Ingresos Diversos	769,877
Diferencia de cambio	-7,500
Gastos Judiciales	0
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA	-2,307,483
PLTR	0
IMPUESTO A LA RENTA	0
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	0
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	-2,307,483



VESALIO S.A.

CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

ANEXO 7

Detalle de las Cuentas por Cobrar del 2018 al 2020.

CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - 2018

CUENTA	DESCRIPCION	S/.
CLIENTES		
12111010	Facturas No Emitidas M.N.	4,112,280
12121010	Emitidas en Cartera M.N.	6,496
12131010	Facturas por Cobrar M.N.	7,889,773
12131020	Facturas por Cobrar M.E.	-
12132010	Boletas al Crédito M.N.	558,691
12132020	Boletas al Crédito M.E.	-
12211010	Anticipos Recibidos M.N.	- 115,208
12311010	Letras por Cobrar M.N.	-
12321010	Letras por Cobrar M.N.	-
12911000	FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES P	1,242,919
19111010	FA, BV y Otros Comprob. x Cobrar M.N.	- 1,242,919
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES		12,452,031




VESALIO S.A.
CARLO MACNO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - 2019

CUENTA	DESCRIPCION	S/.
CLIENTES		
12111010	Facturas No Emitidas M.N.	5,576,071.61
12121010	Emitidas en Cartera M.N.	- 6,179.36
12131010	Facturas por Cobrar M.N.	7,868,379.15
12131020	Facturas por Cobrar M.E.	- 1,490.50
12132010	Boletas al Crédito M.N.	315,863.79
12132020	Boletas al Crédito M.E.	-
12211010	Anticipos Recibidos M.N.	- 7,687.15
12311010	Letras por Cobrar M.N.	-
12321010	Letras por Cobrar M.N.	-
12911000	FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES P	901,858.83
19111010	FA, BV y Otros Comprob. x Cobrar M.N.	- 901,858.85
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES		13,744,958



VESALIO S.A.

CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
 Gerente de Administración y Finanzas

CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - 2020

CUENTA	DESCRIPCION	S/.
CLIENTES		
12111010	Facturas No Emitidas M.N.	4,011,699
12121010	Emitidas en Cartera M.N.	6,614
12131010	Facturas por Cobrar M.N.	10,577,309
12131020	Facturas por Cobrar M.E.	3,524
12132010	Boletas al Crédito M.N.	492,854
12132020	Boletas al Crédito M.E.	0
12211010	Anticipos Recibidos M.N.	-7,919
12311010	Letras por Cobrar M.N.	0
12321010	Letras por Cobrar M.N.	0
12911000	FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES P	1,248,030
19111010	FA, BV y Otros Comprob. x Cobrar M.N.	-1,248,030
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES		15,084,081



VESALIO S.A.

CARLO MAGNO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

ANEXO 8
Morosidad.

CUENTAS POR COBRAR – MOROSIDAD

	2018	2019	2020
0<30	8,123,538	8,246,525	6,462,531
<31 a 60	1,855,322	2,947,575	2,796,520
<61 a 90	816,428	719,946	1,857,536
<91 a +	1,656,743	1,830,912	3,967,494
TOTAL	12,452,031	13,744,958	15,084,081



VESALIO S.A.
[Handwritten Signature]
CARLO CASO MENDOZA ORTIZ
Gerente de Administración y Finanzas

ANEXO 9

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera

CONCEPTOS	2018		2019		2020	
	MONTO S/.	PORCENTAJE (%)	MONTO S/.	PORCENTAJE (%)	MONTO S/.	PORCENTAJE (%)
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y bancos	642,089	2%	1,001,140	2%	3,700,951	6%
Cuentas por cobrar	12,452,031	33%	13,744,958	34%	15,084,081	23%
Cuentas por cobrar Diversas	70,935	0%	123,764	0%	183,738	0%
Existencias	941,449	2%	1,429,821	4%	1,654,085	3%
Existencias en Tránsito	-	0%	-	0%	-	0%
Cargas diferidas	290,081	1%	271,042	1%	660,168	1%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	14,396,586	38%	16,570,723	41%	21,283,022	32%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Otras Ctas Por C. a L. Plazo	724,888	2%	728,421	2%	811,074	1%
Inversiones y Valores	1,068	0%	1,068	0%	1,068	0%
Inmuebles, maquinarias y eq.	22,828,534	60%	22,850,220	57%	22,009,266	34%
Intangibles	258,752	1%	216,040	1%	223,402	0%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	23,813,241	62%	23,795,748	59%	44,327,832	68%
TOTAL ACTIVO	38,209,827	100.00%	40,366,471	100.00%	65,610,855	100.00%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Impuestos y contrib. por pagar	722,850	2%	395,715	1%	473,260	1%
Remuneraciones por pagar	670,817	2%	654,021	2%	642,250	1%
Cuentas por pagar comerciales	6,573,184	17%	8,069,533	20%	6,841,535	15%
Honorarios médicos por pagar	2,041,551	5%	2,455,629	6%	2,628,405	6%
Obligaciones Financieras	2,102,348	6%	3,134,083	8%	1,679,503	4%
Cuentas por pagar diversas	235,796	1%	234,317	1%	269,040	1%
Deudas Saneamiento	-	0%	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12,346,545	32%	14,943,299	37%	12,533,993	28%
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones Financieras	2,984,536	8%	1,899,520	5%	10,886,137	25%
Cuentas por pagar diversas	150,046	0%	241,138	1%	239,718	1%
Ganancia Diferida	2,162,754	6%	2,117,340	5%	2,117,340	5%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5,297,336	14%	4,257,998	11%	13,243,194	30%
TOTAL PASIVO	17,643,881	46%	19,201,297	48%	25,777,187	58%
PATRIMONIO						
Capital Social	12,683,805	33%	12,683,805	31%	12,683,805	29%
Capital Adicional	569,491	1%	569,491	1%	569,491	1%
Excedente de Revaluación	4,503,596	12%	4,503,596	11%	4,503,596	10%
Reserva Legal	674,758	2%	1,080,654	3%	1,077,641	2%
Resultados acumulados	973,596	3%	636,411	2%	2,023,595	5%
Resultados del ejercicio	1,160,700	3%	1,691,218	4%	-2,307,483	-5%
TOTAL PATRIMONIO	20,565,946	54%	21,165,174	52%	18,550,645	42%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	38,209,827	100.00%	40,366,471	100.00%	44,327,832	100.00%

ANEXO 10*Analisis Vertical del Estado de Resultados*

CONCEPTOS	2018		2019		2020	
	MONTO	PORCENTAJE (%)	MONTO	PORCENTAJE (%)	MONTO	PORCENTAJE (%)
VENTAS BRUTAS	58,401,381		67,693,883		56,268,404	
Descuentos Rebajas Concedidos	-7,132,524		-		-	
VENTAS NETAS	51,268,857	100%	56,845,071	100%	45,512,197	100%
COSTO DE VENTAS	40,933,724	-80%	45,742,542	-89%	40,607,662	-79%
UTILIDAD BRUTA	10,335,133	20%	11,102,528	22%	4,904,534	10%
Gastos Administrativos	-8,810,121	-17%	-8,596,933	-17%	-7,226,893	-14%
Gastos de Ventas	-390,145	-1%	-544,414	-1%	-433,910	-1%
UTILIDAD OPERATIVA	1,134,867	2%	1,961,182	4%	-2,756,268	-5%
Ingresos Financieros	5,777	0%	33	0%	4	0%
Gastos Financieros	-455,559	-1%	-448,747	-1%	-332,786	-1%
Ingresos por venta de activos	0	0%	0	0%	726,929	1%
Costo por venta de activos	0	0%	0	0%	-707,740	-1%
Ingresos Diversos	950,043	2%	918,305	2%	769,877	2%
Diferencia de cambio	-16,387	0%	-3,554	0%	-7,500	0%
Gastos Judiciales	0	0%	0	0%	0	0%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA	1,618,742	3%	2,427,219	5%	-2,307,483	-5%
PLTR	-76,224	0%	-113,214	0%	0	0%
IMPUESTO A LA RENTA	-427,233	-1%	-668,201	-1%	0	0%
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	45,414	0%	45,414	0%	0	0%
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	1,160,700	2%	1,691,218	3%	-2,307,483	-4%

ANEXO 11

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera

CONCEPTOS	2018	2019	2020	VARIACION 2018-2019		VARIACION 2019-2020	
				ABSOLUTA	RELATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE							
Caja y bancos	642,089	1,001,140	3,700,951	359,050	56%	2,699,812	270%
Cuentas por cobrar	12,452,031	13,744,958	15,084,081	1,292,926	10%	1,339,123	10%
Cuentas por cobrar Diversas	70,935	123,764	183,738	52,828	74%	59,974	48%
Existencias	941,449	1,429,821	1,654,085	488,372	52%	224,264	16%
Existencias en Tránsito	-	-	-	-	0%	-	0%
Cargas diferidas	290,081	271,042	660,168	-19,039	-7%	389,126	144%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	14,396,586	16,570,723	21,283,022	2,174,137	15%	4,712,299	28%
ACTIVO NO CORRIENTE							
Otras Ctas Por C. a L. Plazo	724,888	728,421	811,074	3,533	0%	82,654	11%
Inversiones y Valores	1,068	1,068	1,068	-	0%	-	0%
Inmuebles, maquinarias y eq.	22,828,534	22,850,220	22,009,266	21,686	0%	-840,954	-4%
Intangibles	258,752	216,040	223,402	-42,712	-17%	7,362	3%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	23,813,241	23,795,748	44,327,832	-17,493	0%	20,532,084	86%
TOTAL ACTIVO	38,209,827	40,366,471	65,610,855	2,156,644	6%	25,244,384	63%
PASIVO							
PASIVO CORRIENTE							
Impuestos y contrib. por pagar	722,850	395,715	473,260	-327,135	-45%	77,545	20%
Remuneraciones por pagar	670,817	654,021	642,250	-16,796	-3%	-11,771	-2%
Cuentas por pagar comerciales	6,573,184	8,069,533	6,841,535	1,496,349	23%	-1,227,998	-15%
Honorarios médicos por pagar	2,041,551	2,455,629	2,628,405	414,078	20%	172,776	7%
Obligaciones Financieras	2,102,348	3,134,083	1,679,503	1,031,735	49%	-1,454,580	-46%
Cuentas por pagar diversas	235,796	234,317	269,040	-1,478	-1%	34,722	15%
Deudas Saneamiento	-	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12,346,545	14,943,299	12,533,993	2,596,754	21%	-2,409,306	-16%
PASIVO NO CORRIENTE							
Obligaciones Financieras	2,984,536	1,899,520	10,886,137	-1,085,016	-36%	8,986,617	473%
Cuentas por pagar diversas	150,046	241,138	239,718	91,092	61%	-1,420	-1%
Ganancia Diferida	2,162,754	2,117,340	2,117,340	-45,414	-2%	-	0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5,297,336	4,257,998	13,243,194	-1,039,338	-20%	8,985,196	211%
TOTAL PASIVO	17,643,881	19,201,297	25,777,187	1,557,416	9%	6,575,890	34%
PATRIMONIO							
Capital Social	12,683,805	12,683,805	12,683,805	-	0%	-	0%
Capital Adicional	569,491	569,491	569,491	-	0%	-	0%
Excedente de Revaluación	4,503,596	4,503,596	4,503,596	-	0%	-	0%

Reserva Legal	674,758	1,080,654	1,077,641	405,896	60%	-3,013	0%
Resultados acumulados	973,596	636,411	2,023,595	-337,186	-35%	1,387,185	218%
Resultados del ejercicio	1,160,700	1,691,218	-2,307,483	530,518	46%	-3,998,701	-236%
TOTAL PATRIMONIO	20,565,946	21,165,174	18,550,645	599,228	3%	-2,614,529	-12%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	38,209,827	40,366,471	44,327,832	2,156,644	6%	3,961,361	10%

ANEXO 12

Análisis Horizontal del Estado de Resultados.

CONCEPTOS	2018	2019	2020	VARIACION 2018-2019		VARIACION 2019-2020	
				ABSOLUTA	RELATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
VENTAS BRUTAS	58,401,381	67,693,883	56,268,404	9,292,502	16%	-11,425,479	-17%
Descuentos Rebajas Concedidos	-7,132,524	10,848,812	-10,756,207	-3,716,288	52%	92,605	-1%
VENTAS NETAS	51,268,857	56,845,071	45,512,197	5,576,214	11%	-11,332,874	-20%
COSTO DE VENTAS	-40,933,724	45,742,542	-40,607,662	-4,808,819	12%	5,134,880	-11%
UTILIDAD BRUTA	10,335,133	11,102,528	4,904,534	767,395	7%	-6,197,994	-56%
Gastos Administrativos	-8,810,121	-8,596,933	-7,226,893	213,188	-2%	1,370,040	-16%
Gastos de Ventas	-390,145	-544,414	-433,910	-154,268	40%	110,504	-20%
UTILIDAD OPERATIVA	1,134,867	1,961,182	-2,756,268	826,315	73%	-4,717,450	-241%
Ingresos Financieros	5,777	33	4	-5,745	-99%	-28	-87%
Gastos Financieros	-455,559	-448,747	-332,786	6,812	-1%	115,961	-26%
Ingresos por venta de activos	0	0	726,929	0	0%	726,929	0%
Costo por venta de activos	0	0	-707,740	0	0%	-707,740	0%
Ingresos Diversos	950,043	918,305	769,877	-31,739	-3%	-148,428	-16%
Diferencia de cambio	-16,387	-3,554	-7,500	12,833	-78%	-3,946	111%
Gastos Judiciales	0	0	0	0	0%	0	0%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA	1,618,742	2,427,219	-2,307,483	808,477	50%	-4,734,702	-195%
PLTR	-76,224	-113,214	0	-36,991	49%	113,214	-100%
IMPUESTO A LA RENTA	-427,233	-668,201	0	-240,968	56%	668,201	-100%
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	45,414	45,414	0	-0	0%	-45,414	-100%
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	1,160,700	1,691,218	-2,307,483	530,518	46%	-3,998,701	-236%