



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**GESTIÓN FINANCIERA DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU  
IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA COMERCIALIZADORA LIFAMED  
C.A. AÑO 2020**

**SOLANO QUINCHE SANDY ABIGAIL  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ORELLANA MORAN ALLISON DAYANA  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA  
2022**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**GESTIÓN FINANCIERA DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU  
IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA COMERCIALIZADORA  
LIFAMED C.A. AÑO 2020**

**SOLANO QUINCHE SANDY ABIGAIL  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ORELLANA MORAN ALLISON DAYANA  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA  
2022**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**GESTIÓN FINANCIERA DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y  
SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA COMERCIALIZADORA  
LIFAMED C.A. AÑO 2020**

**SOLANO QUINCHE SANDY ABIGAIL  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ORELLANA MORAN ALLISON DAYANA  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ZUÑIGA REYES GLADYS NARCISA**

**MACHALA  
2022**

GESTIÓN FINANCIERA DE LAS  
CUENTAS POR COBRAR Y SU  
IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE  
LA COMERCIALIZADORA  
LIFAMED C.A. AÑO 2020;  
Orellana Allison \_ Solano Sandy  
*por Allison Dayana Orellana Morán*

---

**Fecha de entrega:** 05-sep-2022 08:00p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 1893263637

**Nombre del archivo:** EN\_LA\_LIQUIDEZ\_DE\_LA\_COMERCIALIZADORA\_LIFAMED\_C.A.\_A\_O\_2020.pdf (876.07K)

**Total de palabras:** 8813

**Total de caracteres:** 46687

# GESTIÓN FINANCIERA DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA COMERCIALIZADORA LIFAMED C.A. AÑO 2020; Orellana Allison \_ Solano Sandy

## INFORME DE ORIGINALIDAD

7%

INDICE DE SIMILITUD

7%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

3%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://repositorio.utmachala.edu.ec">repositorio.utmachala.edu.ec</a> Fuente de Internet	3%
2	Submitted to Universidad Técnica de Machala Trabajo del estudiante	1%
3	<a href="http://idoc.pub">idoc.pub</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="http://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	1%
5	<a href="http://repositorio.uss.edu.pe">repositorio.uss.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Fuente de Internet	<1%
7	<a href="http://repositorio.ug.edu.ec">repositorio.ug.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1%
8	<a href="http://www.ciencialatina.org">www.ciencialatina.org</a> Fuente de Internet	<1%

9

[www.clubensayos.com](http://www.clubensayos.com)

Fuente de Internet

<1 %

10

[dspace.ucuenca.edu.ec](http://dspace.ucuenca.edu.ec)

Fuente de Internet

<1 %

11

[es.scribd.com](http://es.scribd.com)

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 15 words

Excluir bibliografía

Activo

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Las que suscriben, SOLANO QUINCHE SANDY ABIGAIL y ORELLANA MORAN ALLISON DAYANA, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado GESTIÓN FINANCIERA DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA COMERCIALIZADORA LIFAMED C.A. AÑO 2020, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Las autoras declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Las autoras como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



SOLANO QUINCHE SANDY ABIGAIL

0706406691



ORELLANA MORAN ALLISON DAYANA

0750168494

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por darnos vida y salud, a nuestros padres y familiares que con su apoyo nos ayudan a seguir adelante, al representante legal de la comercializadora LIFAMED C.A por permitir la realización del proyecto en su entidad, ya que gracias a eso se da cumplimiento a uno de los requisitos esenciales para la obtención del título en la licenciatura de contabilidad y auditoría.

A los docentes de la Universidad Técnica de Machala que gracias a sus conocimientos impartidos ayudaron en el desarrollo de este trabajo tan importante.

**ALLISON DAYANA ORELLANA MORAN**

**SANDY ABIGAIL SOLANO QUINCHE**

## **RESUMEN**

**AUTORES:** ALLISON DAYANA ORELLANA MORAN

SANDY ABIGAIL SOLANO QUINCHE

**TUTOR:** ING. ZUÑIGA REYES GLADYS NARCISA

El presente trabajo tiene como principal finalidad desarrollar un análisis de casos respecto a la gestión financiera de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la comercializadora LIFAMED C.A mediante la aplicación de indicadores financieros. De tal manera que logre disminuir la cartera vencida y mejore los procedimientos de control crediticios.

Para la elaboración y alcance de los objetivos establecidos en este trabajo se aplicó una investigación minuciosa en distintas bases de datos, donde se recopiló información relevante de revistas científicas relacionadas al objeto de estudio.

Las herramientas financieras son de vital importancia para una entidad, se aplicarán en este caso para la comercializadora LIFAMED C.A, dedicada a la distribución de insumos médicos de excelente calidad en la ciudad de Machala, provincia de El Oro, para obtener datos relevantes de los análisis del estado de situación financiera y estado de resultados que son los primordiales recursos financieros, los cual permitirá a la entidad tomar decisiones idóneas.

**Palabras claves:** gestión financiera, cuentas por cobrar, liquidez.

## **ABSTRACT**

**AUTHORS:** ALLISON DAYANA ORELLANA MORAN

SANDY ABIGAIL SOLANO QUINCHE

**TUTOR:** ING. ZUÑIGA REYES GLADYS NARCISA

The main purpose of this work is to develop a case analysis regarding the financial management of accounts receivable and its impact on the liquidity of the trading company LIFAMED C.A. through the application of financial indicators. In such a way that it manages to reduce the overdue portfolio and improve the credit control procedures.

For the elaboration and achievement of the objectives established in this work, a thorough research was applied in different databases, where relevant information was collected from scientific journals related to the object of study.

Financial tools are of vital importance for an entity. In this case, they will be applied to the commercialization company LIFAMED C.A., dedicated to the distribution of medical supplies of excellent quality in the city of Machala, province of El Oro, to obtain relevant data from the analysis of the statement of financial position and income statement, which are the main financial resources that will allow the entity to make appropriate decisions.

Key words: financial management, accounts receivable, liquidity.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	1
<b>RESUMEN</b> .....	2
<b>ABSTRACT</b> .....	3
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	7
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO</b> .....	8
<b>1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio</b> .....	8
<b>1.1.1 Tema de la investigación</b> .....	8
<b>1.1.2 Objeto de estudio</b> .....	8
<b>1.1.3 Contextualización</b> .....	9
<b>1.2 Hechos de interés</b> .....	10
<b>1.2.1 Problemática de la empresa</b> .....	10
<b>1.2.2 Justificación de la investigación</b> .....	13
<b>1.3 Objeto de la investigación</b> .....	13
<b>1.3.1 Objetivo general</b> .....	13
<b>1.3.2 Objetivos Específicos</b> .....	13
<b>CAPÍTULO II</b> .....	14
<b>FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO-EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO</b> .....	14
<b>2.1. Descripción del enfoque epistemológico de referencia</b> .....	14
<b>2.1.1 Antecedentes de la Investigación</b> .....	14
<b>2.1.2 Fundamentación Legal</b> .....	15
<b>2.2 Bases Teóricas de la investigación</b> .....	17
<b>CAPÍTULO III. PROCESO METODOLÓGICO</b> .....	25
<b>3.1. Diseño o tradición de la investigación seleccionada</b> .....	25
.....	25
<b>3.1.1. Modalidades básicas de la investigación</b> .....	25
<b>3.1.1.1 Enfoque</b> .....	26
<b>Enfoque cuantitativo</b> .....	26
<b>3.1.1.2 Paradigma Positivista</b> .....	26
<b>3.1.1.3 Método Hipotético-Deductivo</b> .....	26
<b>3.1.1.4 Tipo de Investigación</b> .....	27
<b>3.1.1.5 Diseño Transversal-No experimental</b> .....	28
<b>3.1.1.6 Técnica de la Entrevista</b> .....	28

<b>3.1.1.7 Instrumento de Investigación</b> .....	28
<b>3.1.1.8 Unidades de Estudio</b> .....	29
<b>3.1.1.9 Participantes</b> .....	29
<b>3.2. Proceso de recolección de datos de la investigación</b> .....	30
<b>3.2.1. Plan de recolección de la información</b> .....	30
<b>3.2.2. Plan de procesamiento y análisis de la información</b> .....	30
<b>3.3. SISTEMA DE CATEGORIZACIÓN EN EL ANÁLISIS DE LOS DATOS</b> ...	31
.....	31
<b>3.3.1. Aplicación de los instrumentos</b> .....	31
<b>3.3.2 Aplicación De Indicadores Financieros</b> .....	34
<b>CAPÍTULO IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	43
<b>4.1. Descripción y argumentación teórica de resultados</b> .....	43
<b>4.1.2. Recomendaciones</b> .....	45
<b>REFERENCIAS</b> .....	46

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de problemas .....	14
Figura 2. Fórmula de Liquidez corriente .....	22
Figura 3. Fórmula de prueba ácida .....	22
Figura 4: Fórmula de Endeudamiento del activo .....	23
Figura 5: Fórmula de Endeudamiento patrimonial .....	23
Figura 6: Fórmula de Endeudamiento del activo fijo .....	23
Figura 7: Fórmula de Apalancamiento .....	23
Figura 8: Fórmula de Apalancamiento financiero .....	23
Figura 9: Fórmula de Rotación de cartera .....	24
Figura 10: Fórmula de Rotación del activo fijo .....	24
Figura 11: Fórmula de Rotación de ventas .....	24
Figura 12: Fórmula de Periodo medio de cobranza .....	24
Figura 13: Fórmula de Periodo medio de pago .....	24
Figura 14: Fórmula del Impacto de los gastos administrativos y de venta .....	24
Figura 15: Fórmula del Impacto de la carga financiera .....	25
Figura 16: Fórmula de Rentabilidad neta del activo .....	25
Figura 17: Fórmula de Margen bruto .....	25

Figura 18: Fórmula del Margen Operacional .....	25
Figura 19: Fórmula del Margen neto .....	25
Figura 20: Fórmula de Rentabilidad operacional del patrimonio .....	26
Figura 21: Fórmula de Rentabilidad financiera .....	26

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla #1: Diseño o tradición de la investigación seleccionada .....	30
Tabla #2: Plan de procesamiento .....	35
Tabla #3: Matriz de consistencia-Operacionalización variable .....	36
Tabla #4 Cálculo del Indicador de liquidez corriente .....	39
Tabla #5 Cálculo del Indicador de prueba ácida .....	39
Tabla #6 Cálculo del Endeudamiento del activo .....	40
Tabla #7 Cálculo del endeudamiento patrimonial .....	40
Tabla #8 Cálculo del endeudamiento del activo fijo .....	40
Tabla #9 Cálculo de Apalancamiento .....	41
Tabla #10 Cálculo de apalancamiento financiero .....	41
Tabla #11 Cálculo de rotación de cartera .....	42
Tabla #12 Cálculo de rotación del activo fijo .....	42
Tabla # 13 Cálculo de rotación de ventas .....	43
Tabla #14 Cálculo del periodo medio de cobranza .....	43
Tabla # 15 Cálculo del periodo medio de pago .....	43
Tabla #16 Cálculo de Impacto de los gastos administrativos .....	44
Tabla #17 Cálculo del impacto de la carga financiera .....	44
Tabla #18 Cálculo de la rentabilidad neta del activo .....	45
Tabla #19 Cálculo del margen bruto .....	45
Tabla #20 Cálculo del margen operacional .....	46
Tabla #21 Cálculo de la rentabilidad operacional del patrimonio .....	47
Tabla # 22 Cálculo de la rentabilidad financiera .....	47

## INTRODUCCIÓN

El presente análisis de casos se lo realizó en la Comercializadora LIFAMED C.A de la ciudad de Machala, en la institución mencionada se estableció que el objeto de este estudio de este caso es al errada gestión de las cuentas por cobrar por el cual se propuso indagar la contabilidad de estas cuentas en la Comercializadora LIFAMED C.A del periodo 2020, considerando al objetivo fundamental, Analizar la gestión financiera de estas dichas cuentas y a su vez el impacto que provoca en la liquidez de la empresa

Es importante mencionar que, para el óptimo desarrollo de una empresa, la liquidez de la misma debe ser controlada para mantener su supervivencia.

El presente estudio de casos está conformado por cuatro capítulos, en los que se precisan definiciones e indagaciones en relación al tema de estudio.

En el **CAPÍTULO I** refleja las generalidades del objetivo del estudio, en el que se detalla la Definición y contextualización del objeto de estudio, los hechos de interés y el objetivo de la investigación, los instrumentos que utilizaremos son artículos científicos.

En el **CAPÍTULO II** se establecen los antecedentes de la investigación y se evidenciará la fundamentación teórica en relación al tema de investigación conteniendo un soporte que tenga validez para poder socializar.

En el **CAPÍTULO III** se hace referencia al proceso metodológico que se emplea en la investigación, se especificará el diseño o tradición de la misma, recolección de datos y la aplicabilidad de instrumentos de recolección de datos.

En el **CAPÍTULO IV** se procede a la elaboración de las conclusiones y recomendaciones por medio de la interpretación de resultados obtenidos a lo largo de esta investigación

# **CAPÍTULO I**

## **GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO**

### **1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio**

#### **1.1.1 Tema de la investigación**

Gestión Financiera De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Impacto En La Liquidez De La COMERCIALIZADORA LIFAMED C.A. año 2020

#### **1.1.2 Objeto de estudio**

Las cuentas por cobrar de las empresas son consideradas como herramientas financieras, las mismas tienen la intención de optimizar el efectivo, en otras palabras, se espera conseguir el mayor provecho de los recursos que están a disposición de la empresa para que en un futuro estos generen ganancias.

La liquidez permite cumplir con las obligaciones a corto plazo que tiene la empresa, así mismo permite sostener los procesos comerciales activos evitando la insolvencia que puede causar el cierre de la entidad.

En consideración al errado control de las cuentas por cobrar de las empresas se propuso indagar la contabilidad de estas cuentas en la Comercializadora LIFAMED C.A del periodo 2020, el objetivo fundamental es Analizar la gestión financiera de las cuentas por cobrar y a su vez el impacto que provoca en la liquidez de la empresa, detallando las causas de este problema y por consiguiente los efectos que repercuten en proveedores y clientes, es por ello que el propósito de la realización de este trabajo de investigación ayuda a contestar interrogantes como ¿Cuáles son los beneficios de un correcto control de las políticas contables de las cuentas por cobrar? ¿Por qué se debe tener un correcto control de la liquidez en las empresas?

Una vez que se obtengan los resultados de dicha investigación se analizará la información recopilada para lograr dar solución al problema central de este estudio de casos.

### **1.1.3 Contextualización**

Es de suma importancia mantener un control en las cobranzas que se realizan a los clientes ya que al tener una correcta rotación de cuentas por cobrar la empresa puede mantener sus niveles de liquidez, se entiende por rotación de las cuentas por cobrar a la medida de la cantidad de veces, en que las empresas realizan cobranzas durante un periodo contable; el mismo se obtiene al dividir las ventas entre las cuentas por cobrar de cada año, dando como resultado la conversión de activos exigibles a dinero en efectivo que ayuda al incremento de liquidez. (Vásquez Villanueva et al., 2021)

Las cuentas por cobrar de una empresa son créditos que esta ofrece a cada uno de sus clientes mediante la venta de los bienes o servicios que brinde, estas ventas al contado o créditos realizados serán considerados como parte del efectivo cuando el importe cancelado sea de manera efectiva, la gestión de cuentas por cobrar sin duda se consideran una parte muy esencial para la administración de las entidades, las mismas ayudan en el control de cuentas por cobrar para que puedan convertirse rápidamente en efectivo, con el propósito de mantener y mejorar los recursos financieros para su mejora continua. La correcta gestión de cuentas por cobrar ayuda al mejoramiento del flujo de financiamiento de las empresas, además de reducir los costos de administración que pueden ser ocasionados por el tiempo transcurrido de incumplimiento de pago. (Quiroz Menor et al, 2019).

En Ecuador existen múltiples comercializadoras dedicadas a la venta y distribución de insumos médicos, que han surgido debido a la pandemia COVID 19, las cuales buscan posicionarse en el mejor rango comercial ofreciendo productos ya sean nacionales o internacionales para cada especialidad médica que se necesite en el país, presentando los mejores precios y ofertas al cliente para que puedan acceder a tales productos, adoptan estrategias que son esenciales para mantenerse en el mercado de manera exitosa, así como mejorar la calidad de sus servicios, haciendo sentir satisfecho a cada uno de sus clientes,

La competencia comercial es cada vez más significativa para estas empresas que desean obtener la mejor acogida en el Ecuador, pues para permanecer en el mercado es indispensable la adquisición de variedad de productos sobre todo de excelente calidad y a buen costo, no importa cuál sea el tamaño de la empresa pues no depende de su estructura para llegar a ser competitiva, sin embargo, deben encontrar factores tanto

internos como externos para desenvolverse de manera adecuada y obtener mejores resultados los cuales le permitirá posicionarse como líder en el mercado.

En la provincia de El Oro hay una gran variedad de empresas que presentan problemas de liquidez, y para solucionar esos inconvenientes buscan corregir las políticas de crédito y cuentas por cobrar de la empresa, logrando la liquidez que desean por medio de la recuperación de la cartera de cobro, es por ello que la comercializadora LIFAMED C.A busca establecer buenos lazos con los clientes y proveedores.

LIFAMED C.A es una empresa legalmente constituida en junio de 2016, dedicada a la comercialización mayoritaria y minoritaria de equipos, insumos y medicina en las áreas de: ODONTOLOGÍA, MEDICINA Y LABORATORIO. La misma representa para Ecuador Marcas de prestigio mundial, cuenta con personal altamente capacitado por las marcas representadas y con amplia experiencia, mantenimientos preventivos, correctivos y servicio de post-venta.

En la ciudad de Machala la empresa Comercializadora LIFAMED C.A contribuye a un mejor estilo de vida y salud, por medio de la distribución de insumos médicos y medicina especializada de primera calidad, asegurando que los productos lleguen hasta el consumidor en óptimas condiciones satisfaciendo las distintas necesidades que exija el consumidor.

## **1.2 Hechos de interés**

### **1.2.1 Problemática de la empresa**

Una deficiente gestión financiera provoca el incremento de cartera vencida en cualquier empresa lo cual impide que la misma lleve a cabo el cumplimiento de sus obligaciones con proveedores, empleados, con el estado y aún más exista la imposibilidad de alcanzar las metas y objetivos propuestos. Otro de los problemas que se pueden presentar dentro de la entidad es un alto nivel de morosidad debido a la inadecuada evaluación de la calidad y capacidad crediticia de los clientes, lo que provocará el decrecimiento de la liquidez en la empresa por ende la distorsión de la situación financiera.

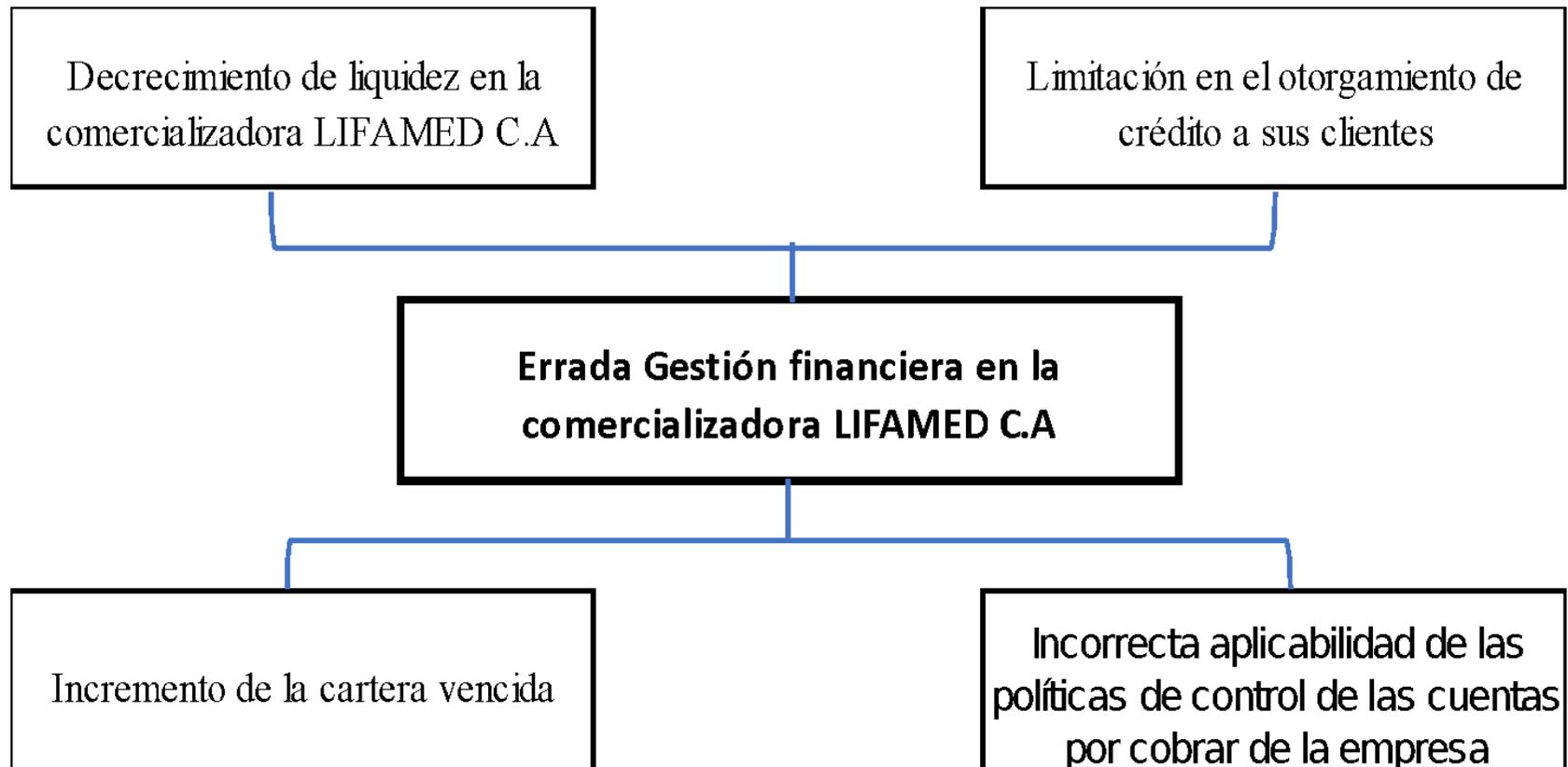
En la actualidad es imprescindible la aplicación de un sistema contable eficiente en una entidad donde la información financiera se refleje de manera confiable y de la misma forma debe contar con una adecuada gestión respecto a las cuentas por cobrar con la

implementación y ejecución correcta de las políticas de crédito y cobranza, estas políticas le permitirán identificar a tiempo los vencimientos de cobros, de modo que obtendrá una mejor administración financiera.

## ANEXOS

### Anexo A

Figura 1. Árbol de problemas



Elaborado por: Orellana Allison y Solano Sandy.

## **1.2.2 Justificación de la investigación**

Este proyecto se ve enfocado en la necesidad de analizar la gestión financiera que maneja la comercializadora LIFAMED C.A respecto a las cuentas por cobrar, y conocer el impacto leve o grave que provoca en la liquidez de esta entidad el incumplimiento en el seguimiento y control de cartera que posee.

El otorgamiento de créditos a sus clientes representa beneficios, pero también contrae riesgos que pueden afectar económicamente a la entidad si ellos no realizan los pagos pertinentes en el tiempo establecido, por ello se debe establecer políticas efectivas en la administración de créditos que servirán de gran ayuda para que la entidad alcance una excelente estabilidad financiera

El desarrollo de este proyecto de análisis se realizará con la debida documentación financiera que nos proporcionará la entidad, ya que se convertirá en nuestra fuente directa de información para aplicar los indicadores financieros, lo cual nos permitirá conocer la situación económica real que atraviesa la entidad y optimizar la gestión de cuentas por cobrar. La elaboración de este trabajo pretende lograr satisfactoria y exitosamente el cumplimiento de los objetivos propuestos.

## **1.3 Objeto de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general.**

Analizar la gestión financiera de las cuentas por cobrar y a su vez el impacto que provoca en la liquidez de la comercializadora LIFAMED C.A.

### **1.3.2 Objetivos Específicos.**

- Evaluar el incremento de la cartera vencida
- Identificar las políticas de cobranza que aplica la empresa con sus clientes.
- Medir el nivel de Liquidez que posee la comercializadora LIFAMED C.A mediante la aplicación de Indicadores financieros.

## CAPÍTULO II

### FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO-EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

#### 2.1. Descripción del enfoque epistemológico de referencia

El enfoque empleado permite obtener el análisis descriptivo del procedimiento del objeto de estudio apoyado de la información financiera proveniente del estado de Situación financiera y el Estado de Resultados, datos relevantes para establecer las debidas conclusiones respecto al caso de la entidad, por otro lado se expone un enfoque cuantitativo que demuestra los hechos de acuerdo a los resultados obtenidos, ya que por medio de este enfoque la aplicabilidad de indicadores financieros se revelan mediante datos numéricos irreversibles para conocer la posición real en la que se haya la empresa.

##### 2.1.1 Antecedentes de la Investigación

García Zambrano et al. (2019) Realizaron la investigación: *la gestión de créditos y cobranzas caso Empresa “Multillanta Ramírez”*. Señalan que la empresa ha obtenido una cartera vencida debido a la falta de implementación de estrategias y políticas de cobro por las ventas realizadas a crédito, y no dispone de suficiente personal adecuado, capacitado para ejecutar el proceso de recuperación de efectivo con el fin de evitar riesgos de liquidez.

Parra Fuenmayor & Ferrer. (2020) En la investigación: *Gestión de Tesorería en Hospitales Privados del Estado Zulia Venezuela*, mencionan que en los hospitales la gestión financiera debe procurar por utilizar los recursos económicos adecuadamente, con la finalidad de ofrecer servicios de calidad a sus clientes-pacientes, y cumplir sin contratiempos sus obligaciones financieras, de lo contrario el mal manejo de sus recursos influenciará negativamente en el desarrollo de la institución.

Mogollón Gómez (2021) Realizaron la investigación: *Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa Petroperú S.A: Periodo 2014-2016*, señalan que, el personal encargado de realizar el proceso de cobro actúa en el momento que se evidencian problemas con sus clientes en los pagos, y estos inconvenientes afectan sus resultados financieros. Es por eso que se debe tomar los procedimientos de cobro a tiempo, es decir actuar antes de su fecha de vencimiento.

Díaz & Flores Enriquez (2019) en su investigación, *Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero* manifiestan que, A menudo, en muchas de las empresas tienden a limitar el efectivo que poseen por cubrir con las obligaciones pendientes, también, la escasez de organización a la hora del otorgamiento de créditos a clientes ocasiona malestares al personal encargado de cobranzas y para ello la empresa se ve exigida a emplear los índices de liquidez para que por medio ello la empresa pueda realizar mejoras con la gestión de cobranzas.

Periche et al. (2020) en su investigación realizada sobre: *La morosidad ante un confinamiento del Covid-19 en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz, Perú* deja como resultado que, los índices de morosidad que una empresa tiene se consideran importante ya que por medio de esta la entidad puede establecer el desempeño de la misma, también, se puede determinar que los altos niveles de morosidad que existen en las empresas dependen mucho de la falta de conocimientos financieros. Durante el tiempo de la pandemia muchos de los clientes de casi todas las empresas cayeron en mora a causa del confinamiento masivo ya que factores como estos no se pueden prevenir y provoca sobreendeudamiento.

Jaramillo Aguirre (2019) en su investigación, *Relación Entre La Gestión Del Capital De Trabajo Y La Rentabilidad En La Industria De Distribución De Químicos En Colombia* manifiesta que, cuando una empresa posee bajos niveles de liquidez y un elevado endeudamiento, limita la capacidad del otorgamiento de crédito a sus clientes, es por ello, que si una empresa desea maximizar los niveles de rentabilidad debe mantener un estricto control de la liquidez de la entidad, en estos casos la empresa debe limitar el plazo de pago de los clientes para que de esta manera al recuperar los ingresos por ventas innovar y mejorar la capacidad rentable empresarial.

### **2.1.2 Fundamentación Legal**

Para complementar el desarrollo de esta investigación se citó a la Ley de Compañías, Ley de Régimen Tributario Interno y ciertas normas internacionales de información financiera que guardan relación con el tema principal, las que se consideran importantes y de gran aporte para una correcta comprensión del tema.

## **LEY DE COMPAÑÍAS**

En concordancia a lo que indica el artículo 120 y 124 de la presente Ley, las compañías que se encuentran controladas por el este regulador de la SUPERCIAS, tienen obligación los administradores o gerentes de presentar el balance anual y estado de resultados, como también incluirán, la nómina de representantes legales, socios y accionistas, además de la propuesta de distribución de beneficios en el plazo de sesenta días, indica de la misma manera de llevar cuidadosamente la contabilidad de la entidad, cumpliendo a cabalidad lo que dictamina por la Ley (LEY DE COMPAÑÍAS , 2014).

### **NIC 1 - Presentación de Estados Financieros**

En relación a lo que establece esta NIIF, la información suministrada por los estados financieros permite el conocer la situación, rendimiento financiero que atraviesa la entidad y los flujos de efectivos que darán oportunidad para adoptar decisiones eficientes. Así mismo por los resultados arrojados en los estados financieros, la entidad tendrá conocimiento del manejo de gestión ejecutada por el departamento administrativo que establecen las herramientas necesarias para su función.

La NIC establece que la entidad deberá presentar al final de cada periodo contable: El Estado de situación financiera, El Estado de resultado y El Estado de resultados integral, El Estado de cambios en el patrimonio, y notas explicativas.

### **NIIF 9 INSTRUMENTOS FINANCIEROS**

Fue creada con el fin de proporcionar una mejor información financiera, útil y relevante para sus usuarios, el objetivo principal de esta NIIF es el reconocimiento y valoración de un activo o pasivo como instrumento financiero, en cuanto a las cuentas por cobrar, En el capítulo 5 la NIIF hace mención a la medición que se realizará, el cual es en el instante que se ejecuta el reconocimiento inicial donde la entidad medirá las cuentas por cobrar sobre su precio de transacción ( Quiñonez Alvarado et al., 2021).

### **NIIF 15 INGRESOS ORDINARIOS**

La entidad reconocerá una cuenta por cobrar si tiene un derecho presente al pago, aun cuando ese importe pueda estar sujeto a reembolso en el futuro. Por ende, la entidad procederá a contabilizar una cuenta por cobrar según lo que define la NIIF 9.

## **LEY DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO**

En base al artículo 10 de la LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, consta en el número 11 que se considerará “las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.” (LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LRTI, 2018)

**Artículo 22.- Trabajo de Titulación.** - es un documento que explica de manera detallada el procedimiento dado a la investigación científica requerido para el trabajo de titulación, de la Universidad Técnica de Machala, con la finalidad de aplicar los dominios técnicos, científicos y humanísticos manifestados en las líneas estratégicas, desarrollado para la culminación de la carrera de acuerdo a los requerimientos que se solicita. (Resolución Nos 037/2016 y 106/2016, 2016)

**Artículo 32.- Análisis de casos.** - es un proceso que conlleva la realización de investigación lo cual permite explorar a profundidad la estructura y dinámica del objeto de estudio con la intención de descubrir el conjunto de factores que determinan su estado actual. De tal forma, haciendo uso de fundamentos teóricos y la adaptación de ideas por parte del investigador. (Resolución Nos 037/2016 y 106/2016, 2016)

## **2.2 Bases Teóricas de la investigación**

### **Gestión Financiera**

Para Rodríguez Ponce et al. (2017) menciona que existen aspectos importantes dentro de la gestión financiera que ayudan a la misma al correcto funcionamiento financiero, los cuales son los recursos financieros, decisiones sobre las inversiones, y la planificación y control.

En otras palabras, la gestión financiera controla cada uno de los recursos financieros de la empresa mediante sistemas de gestión en el que se controla los fondos monetarios y recursos financieros que posee la empresa.

## **Cuentas por Cobrar**

Según Flores Carvajal et al. (2018) menciona que una cuenta por cobrar es una deuda que un cliente tiene con la empresa, por la adquisición a crédito de un bien o servicio, esta guarda relación con la gestión de ventas ya que gracias al otorgamiento de crédito que la empresa concede al cliente se genera una cuota de mercado mayor.

En síntesis, las cuentas por cobrar son provenientes principalmente de una deuda que tiene el cliente con la entidad, y dependiendo el tipo de entidad el efectivo de cuentas por cobrar provendrá de anticipos a los empleados, ya que el efectivo de cuentas por cobrar proviene de diferentes fuentes.

## **Liquidez**

Para Calle & Erazo (2021) define que la liquidez representa la capacidad que tiene un activo dentro de la empresa para ser convertido en dinero rápidamente sin perder mayor valor con el paso del tiempo.

La liquidez no es otra cosa que el control que tiene la empresa para solventar obligaciones pendientes menores a un año para que de esta manera la entidad tenga un control sin que este reduzca su precio y se pueda convertirlos en efectivo dentro del periodo contable.

## **Cartera Vencida**

Para Ordóñez et al. (2020) La Cartera Vencida es aquel porcentaje de créditos otorgados ya sea por una entidad o por una persona natural, la cual reporta incumplimiento de pagos en el tiempo establecido convirtiéndose así en un riesgo financiero para la entidad que concedió el crédito.

Según Torres & Castaño (2020) Afirman que, no importa cuánto incrementa el nivel de activos si no se logra reducir la cartera vencida a tiempo, esto pone en riesgo a la empresa, el incremento de la cartera vencida consiga inestabilidad en la situación financiera de la entidad y conlleve al cierre de su operación.

## **Políticas de Cobranza**

Para Villena & Guerrero (2021) Se define como aquel grupo de fases y estrategias definidas con el fin de evitar problemas o prevenir riesgos de impagos o pagos tardíos por parte de sus clientes que con el tiempo se vuelven cuentas incobrables.

En definitiva, las políticas de cobranza permiten tomar precauciones ante cada uno de los clientes mediante una evaluación o procedimiento crediticio, conociendo de esta manera la capacidad que poseen cada uno de los clientes que solicitan créditos para evitar riesgos de morosidad así mismo para la empresa prevenir riesgos en su liquidez.

### **Indicador Financiero**

Según Armijos et al. (2020) Define a los indicadores financieros como herramientas esenciales que una empresa debe aplicar por que mediante los resultados obtenidos le faculta saber el comportamiento de los principales niveles como son el nivel de liquidez, de endeudamiento, de rentabilidad, de solvencia y de eficiencia operativa. Ya que funcionan para detectar fallos o problemas en el manejo financiero de las entidades que se pueden llegar a mejorar.

Tomando en cuenta la definición indicada por los autores puedo decir que la utilización de estos indicadores financieros concede información Financiera relevante y útil en cuanto a la situación económica real en la que se encuentra una entidad, permitiéndole mejorar de manera eficaz la administración u organización empresarial, basado en los análisis e interpretación de datos financieros obtenidos.

### **Morosidad**

Para Haro & Hernández. (2021) la morosidad se manifiesta cuando una persona incumple o no realiza puntualmente los pagos o cuotas correspondientes, debido a la indisponibilidad de dinero o falta de responsabilidad, estos factores crean inseguridad a la empresa porque se corre el peligro de que la misma situación llegue a ocurrir con las demás personas o clientes, problemas que se verán reflejados en la liquidez de la entidad los cuales podrán interrumpir el cumplimiento de las metas u objetivos propuestos, si la entidad no establece las respectivas políticas de crédito y cobro.

Según Gómez et al. (2019) mencionan que, al tener un alto nivel de morosidad, la liquidez de la empresa se verá sumamente afectada impidiendo el desarrollo eficaz de sus actividades.

De acuerdo a lo manifestado por los autores la morosidad contrae serios riesgos los cuales pueden afectar negativamente a la gestión financiera de la entidad, como también existe la posibilidad de que no le permita tener un eficiente flujo de efectivo razón por la cual dificultará el desarrollo exitoso de sus operaciones empresariales.

## **Estrategias para Recuperar la cartera de Crédito**

Según Flores et al. (2021) Es de suma importancia efectuar un estudio económico de la persona a quien se dirige el crédito para conocer la capacidad de pago que posee el cliente y de esa manera estar más seguros y confiados de recibir el efectivo correspondiente por el crédito otorgado.

Cuando se comercializa productos a crédito es imprescindible tomar en cuenta varias directrices para asegurar la recuperación total del crédito otorgado, las medidas o estrategias que deben aplicar son: información referente al comportamiento de sus clientes respecto a sus créditos, otra medida que se puede adoptar es solicitar un garante para respaldar la deuda, con certificados debidamente firmados con un notario , y en caso de presentar problemas de impagos actuar de forma legal, de esa manera impedir afectaciones a la empresa.

### **Indicador de liquidez**

Según los autores Calle & Erazo. (2021) manifiestan que el indicador de liquidez se concentrará en analizar si la empresa puede cubrir las obligaciones inmediatas si al aplicar la fórmula de este indicador el valor total será muy elevado.

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Figura 2. Fórmula de Liquidez corriente**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Figura 3. Fórmula de Prueba ácida**

**Fuente: SUPERCIAS**

### **Indicador de Solvencia**

Para Melgarejo & Elorz. (2019) mencionan la aplicabilidad de este indicador de solvencia, así también mide la participación de los acreedores en el financiamiento a realizar.

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

**Figura 4: Fórmula de Endeudamiento del activo**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

**Figura 5: Fórmula de Endeudamiento patrimonial**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

**Figura 6: Fórmula de Endeudamiento del activo fijo**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

**Figura 7: Fórmula de Apalancamiento**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e Intereses}}{\text{Activo Total}}}$$

**Figura 8: Fórmula de Apalancamiento financiero**

**Fuente: SUPERCIAS**

### **Indicador de Gestión**

Según los autores Vaca & Orellana. (2020) define al indicador de gestión como aquella herramienta que mide la rotación de los activos de la empresa y la facilidad de pagar sus obligaciones.

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

**Figura 9: Fórmula de Rotación de cartera**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

**Figura 10: Fórmula de Rotación del activo fijo**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

**Figura 11: Fórmula de Rotación de ventas**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

**Figura 12: Fórmula de Periodo medio de cobranza**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Pagar} \times 365}{\text{Inventarios}}$$

**Figura 13: Fórmula de Periodo medio de pago**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Impacto de los gastos administrativos y de ventas} = \frac{\text{Gastos Admin. y Ventas}}{\text{Ventas}}$$

**Figura 14: Fórmula del Impacto de los gastos administrativos y de venta**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

**Figura 15: Fórmula del Impacto de la carga financiera**

**Fuente: SUPERCIAS**

### **Indicador de Rentabilidad**

Según Lapo Maza et al. (2021) indican que esta herramienta financiera evalúa el comportamiento que tienen los activos y capital de la empresa.

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

**Figura 16: Fórmula de Rentabilidad neta del activo**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

**Figura 17: Fórmula de Margen bruto**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

**Figura 18: Fórmula del Margen Operacional**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

**Figura 19: Fórmula del Margen neto**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

**Figura 20: Fórmula de Rentabilidad operacional del patrimonio**

**Fuente: SUPERCIAS**

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

**Figura 21: Fórmula de Rentabilidad financiera**

**Fuente: SUPERCIAS**

### **Flujo de Efectivo**

Según Saavedra Garcia & Uribe. (2018) Consideran al flujo de efectivo como un instrumento útil e imprescindible para la toma de decisiones ya que determina la administración de dinero dentro de la entidad, es decir para que se destinan los recursos monetarios y cómo se manejan.

## CAPÍTULO III. PROCESO METODOLÓGICO

### 3.1. Diseño o tradición de la investigación seleccionada

Enfoque	Paradigma	Metodo	Tipo de Investigaci	Diseño	Tecnicas	Instrumento de Investigación	Unidades de Estudio	Participantes
Cuantitativo	Positivista	Hipotetico Deductivo	Investigación de campo Investigación Documental	Transversal - No experimental	Entrevista	Guion de entrevista (Preguntas)	<b>Población:</b> Comerciantes al por Mayor de Medicamentos y Productos Relacionados <b>Muestra:</b> Comercializadora LIFAMED C.A	Gerente , Contador

**Tabla #1: Diseño o tradición de la investigación seleccionada**

**Elaborado por:** Los Autores

#### 3.1.1. Modalidades básicas de la investigación

La modalidad de investigación se llevó a cabo mediante la realización de este análisis de casos el cual es de tipo descriptiva, el mismo comprende un estudio de la gestión financiera de las cuentas por cobrar de la Comercializadora LIFAMED C.A donde se necesitó obtener la mayor información sobre la toma de decisiones en función de los diagnósticos financieros.

Este proyecto se respaldó mediante la Investigación documental, ya que la indagación profunda en revistas científicas actualizadas y los documentos contables tales como los estados financieros, permitieron recolectar la información necesaria que aportó de manera óptima al desarrollo del proyecto, lo que permitió obtener información válida y coherente que aportará a futuros lectores, así también la implementación de la investigación de campo, porque gracias a esta herramienta se efectuó la aplicación de entrevistas orientadas a la contadora y al gerente general, personas claves que conocen la realidad financiera de la empresa de la Comercializadora LIFAMED C.A

Una vez recabada esta información se pudo elaborar planteamientos fijos que ayudan a que la empresa examine este análisis de casos y lo ponga en práctica para que mejore su gestión financiera.

### **3.1.1.1 Enfoque**

#### **Enfoque cuantitativo**

Este proyecto de análisis de caso se sustentó mediante el uso del enfoque cuantitativo basado en la recolección de información de los balances financieros que revelaron datos numéricos irreversibles de la empresa. Se determinó la realidad por la cual atraviesa la entidad en cuestión a la administración de las cuentas por cobrar aquello se llegó a conocer a través de la aplicación de los indicadores financieros.

Para Sánchez Molina & Murillo Garza. (2018) este enfoque se fundamenta en la medición numérica el cual permite realizar análisis estadísticos a partir del uso de instrumentos de investigación y mediante la realización de tablas o gráficas establecer el comportamiento de una población.

#### **3.1.1.2 Paradigma Positivista**

En este proyecto se ilustra el paradigma positivista basado en el enfoque cuantitativo y método hipotético deductivo de modo que permitió la comprobación de las teorías planteadas y la identificación de las causas reales de la problemática del objeto de estudio por medio de la aplicación de los índices financieros.

#### **3.1.1.3 Método Hipotético-Deductivo**

Para el desarrollo de los capítulos ilustrados en el presente estudio de casos se empleó el método Hipotético-deductivo, en el primer capítulo para la identificación del problema de estudio y segundo capítulo sustentado en teorías científicas y leyes las cuales se interpretó para plasmar razonamientos lógicos de la investigación en relación al objeto de estudio, por consiguiente en el tercer y cuarto capítulo partiendo de la revisión de documentos financieros y análisis de los resultados verídicos obtenidos en el proceso de recolección de datos, una vez recopilada la información relevante del caso de estudio se describió las conclusiones donde se argumentó la explicación de los hechos de la problemática.

El autor Sánchez Flores (2019) señala que el método deductivo parte de premisas generales las cuales permite alcanzar una conclusión particular, demostrando la veracidad de la hipótesis formulada, si resulta de esa forma no solo desarrollaría el incremento de

la teoría planteada, sino también el surgimiento de soluciones a problemas en la parte teórica o si es el caso también en lo práctico. Su objetivo es explicar el origen del problema, además de la predicción y el control, consideradas esenciales y sustentadas tanto en las leyes como en las teorías científicas.

#### **3.1.1.4 Tipo de Investigación**

##### ***Investigación de campo***

Para el autor Lamiña Luguaña (2018), este tipo de investigación se basa en cuanto la recopilación de datos se realiza de forma directa es decir se adentra en el lugar de los hechos esto le permite al investigador conocer de cerca la situación real del fenómeno de estudio.

En el presente estudio de casos se implementó la investigación de campo debido a que el mismo objeto de estudio es decir la comercializadora Lifamed C.A sirvió de fuente principal y directa para la recolección de datos donde se ejecutó la aplicación de entrevistas dirigida al gerente y al departamento contable de la entidad y con ello se recopiló información concreta que respaldan a los resultados obtenidos en la investigación.

##### ***Investigación documental***

Según Ortega (2017), La investigación documental se trata de buscar información e interpretación de fuentes documentales tales como revistas científicas, sitios web, libros, fuentes impresas o digitales, etc., la implementación de este tipo de investigación es esencial porque permite fundamentar el marco teórico del objeto de estudio que el investigador se propone resolver.

Se empleó este tipo de investigación para el presente estudio de casos donde se profundizó, analizó e interpretó los criterios de diferentes autores de revistas científicas los cuales fueron de gran importancia para la conceptualización del marco teórico, de la misma manera se complementa con los documentos contables de la empresa en este caso con los estados financieros para dar solución al problema de investigación.

### **3.1.1.5 Diseño Transversal-No experimental**

El diseño que se aplicó en este proyecto es no experimental de tipo transversal, en la cual los autores Vega et al. (2021) definen a la misma como un evaluador entre la asociación de dos o más variables, pudiendo tener así un enfoque analítico que ayuda a la exploración de asociaciones de manera preliminar o en escenarios de recursos limitados.

De tal manera se recopiló toda la información en un tiempo determinado, obteniendo las respuestas necesarias las cuales sirvieron para evaluar la situación financiera de la Comercializadora LIMAFED C.A.

### **3.1.1.6 Técnica de la Entrevista**

Para este análisis de caso se efectuó la aplicación de entrevista el cual se consideró fue de suma importancia ya que mediante esta técnica se logró recopilar información de gran utilidad referente a la dirección de las cuentas por cobrar y que además fue precisa para conocer de forma más amplia el área que se investigó, esta ejecución facilitó la interpretación de la información para establecer los respectivos análisis del objeto de estudio.

Los autores Berra et al. (2021) indican que las entrevistas básicamente consisten en la aplicación de interrogantes mediante el diálogo o conversión mutua entre dos personas utilizando técnicas tales como la comprensión o interpretación sobre las respuestas obtenidas, su finalidad es recolectar una determinada información u opinión.

### **3.1.1.7 Instrumento de Investigación**

Según los autores Troncoso Pantoja & Amaya Plasencia, (2017) definen que el Guión de Entrevista se basa en el listado de preguntas que se realizan al entrevistado y que complementan el instrumento de recolección de los datos.

Se estructuró el guión de entrevista en el cual se formularon un total de doce preguntas elementales relacionadas al tema propuesto, con la finalidad de analizar la gestión financiera en relación a las cuentas por cobrar, interrogativas orientadas al gerente y a la persona encargada del área contable de la comercializadora Lifamed C.A, a través de la entrevista se obtuvo respuestas de gran relevancia por parte de los participantes de la entrevista, la información recopilada permitió el desarrollo de la presente investigación.

### **3.1.1.8 Unidades de Estudio**

#### **Población y Muestra**

##### **Muestreo no probabilístico**

Según el autor (Monterola & Otzen, 2017) señala que la técnica de muestreo no probabilístico se fundamenta en la elección a juicio del investigador, los elementos escogidos cumplirán con ciertas características o cualidades que él o los investigadores consideren en un determinado momento.

Se seleccionó el muestreo no probabilístico basado en la problemática del presente caso de estudio, de manera intencional se eligió como individuo para la muestra a la Comercializadora Lifamed C.A, tanto el gerente como la contadora de la entidad fueron partícipes, por consiguiente, los estados financieros que fueron documentos plenamente esenciales para establecer una solución a la problemática del caso.

##### **3.1.1.9 Participantes**

Como parte de la recolección de datos se llevó a cabo la aplicación de encuestas en la que participó el gerente y contador de la Comercializadora LIFAMED C.A ya que las dos personas mencionadas son una pieza fundamental para conocer sobre el manejo financiero de la entidad, el gerente como lo menciona el autor Muñoz Fernández and Ugueto Maldonado, (2015) es el representante encargado de dirigir las tareas de sus colaboradores, con el propósito de cumplir metas y objetivos de la empresa donde se desenvuelven, ayudando a que el desarrollo de las actividades se ejecuten de manera óptima.

Por otra parte, está el contador de la empresa que como lo indican los autores Rodríguez Quezada et al. (2019) el contador es aquella persona que desarrolla y analiza informes financieros de manera clara y concisa en relación a la actividad que se dedica la empresa, respetando los valores y principios profesionales.

Las respuestas que manifestaron estos miembros importantes de la empresa facilitaron al hallazgo de la problemática que presenta la empresa, ya que, al obtener información veraz y original, se pudo llegar a un análisis completo de la gestión financiera de las cuentas por cobrar y el impacto de la liquidez de la Comercializadora LIFAMED C.A.

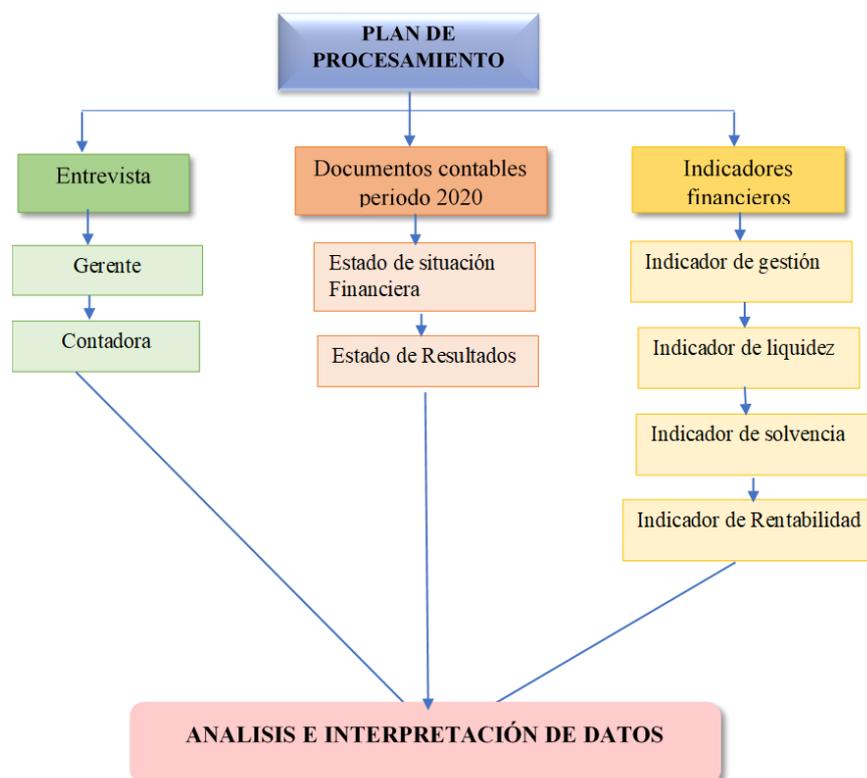
### 3.2. Proceso de recolección de datos de la investigación

#### 3.2.1. Plan de recolección de la información

La utilización de la técnica que se empleó en este proyecto es decir la guía de entrevista, por tanto este instrumento de investigación se aplicó al gerente y contadora de la comercializadora Lifamed C.A, quienes explicaron la situación que atraviesa la empresa dedicada a la venta de insumos médicos en la ciudad de Machala, este proceso se desarrolló de manera oportuna y adecuada para la obtención de información relevante de la empresa que permitió cumplir con los objetivos propuestos para el respectivo análisis de casos.

#### 3.2.2. Plan de procesamiento y análisis de la información

La información se obtuvo a través de la guía de entrevista transcrita de acuerdo a la realidad proporcionada por los respectivos representantes tales como el gerente y contador de la Comercializadora Lifamed C.A.



**Tabla #2: Plan de procesamiento**

**Elaborado por:** Los Autores

### 3.3. SISTEMA DE CATEGORIZACIÓN EN EL ANÁLISIS DE LOS DATOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA-OPERACIONALIZACIÓN VARIABLE						
TEMA DE INVESTIGACIÓN:	Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la comercializadora LIFAMED C.A.					
OBJETIVO GENERAL:	Analizar la gestión financiera de las cuentas por cobrar y a su vez el impacto que provoca en la liquidez de la comercializadora LIFAMED C.A.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	CONCEPTOS	DIMENSION	SUBDIMENSION	INDICADOR	ITEMS
Evaluar el incremento de la cartera vencida	Gestión Financiera	La Gestión Financiera desempeña un papel fundamental en el óptimo funcionamiento de la economía, dado que a través del mismo se realizan las diferentes actividades financieras existentes, por lo tanto, el correcto manejo de los recursos financieros contribuye a maximizar el crecimiento económico y bienestar de la entidad.	Cartera Vencida	morosidad	Flujo de Efectivo	<p>¿Quién es la persona encargada de autorizar los créditos?</p> <p>¿Qué proceso utiliza la empresa para tener un control de las provisiones para cuentas incobrables, y cuál es el porcentaje?</p> <p>¿Cuál es el conjunto de requerimientos establecidos que la empresa exige al cliente para acceder al crédito?</p>
Identificar las políticas de cobranza que aplica la empresa para sus clientes.	cuentas por cobrar.	Las cuentas por cobrar, básicamente es una deuda contraída por la empresa pudiendo esta ser a corto plazo o largo plazo, así también se conoce que una cuenta por cobrar proviene de derechos varios a los empleados.	Políticas de cobranza	Estrategias para recuperar la cartera de crédito	Análisis de Buró de Crédito	<p>¿Existe dentro de la empresa un plan o políticas de créditos y de cobranza?</p> <p>¿Cuáles son los procedimientos que la empresa realiza para gestionar el cobro de crédito a sus clientes?</p> <p>¿Según su experiencia en la empresa, ¿Cuál considera sea la causa que genere un crédito incobrible?</p> <p>¿Cuáles son los plazos de crédito que la empresa otorga a los clientes?</p>
Medir el nivel de Liquidez que posee la comercializadora LIFAMED C.A mediante la aplicación de Indicadores financieros.	Liquidez	La liquidez representa disponibilidad de efectivo lo cual permite a la entidad enfrentar responsablemente sus obligaciones a tiempo sin complicaciones, de manera que mientras más rápido se haga efectivo un activo significa mejores indicadores de liquidez debido a que no pierde su valor en el tiempo.	Indicadores Financieros	Indicador de liquidez	Liquidez corriente, prueba ácida	¿De qué manera cree usted que afecta la cartera de crédito vencida a la liquidez de la empresa?
				Indicador de solvencia	Endeudamiento de l Activo, Endeudamiento de l patrimonio, Endeudamiento de l Activo fijo, Apalancamiento, Apalancamiento financiero	¿Qué presupuesto se plantea la empresa para el otorgamiento de créditos?
				Indicador de gestión	Rotación de cartera, Rotación de activo fijo, Rotación de ventas, Periodo medio de cobranzas, Periodo medio de pago, Impacto Gastos Administración y ventas, Impacto de la carga financiera	<p>¿Con qué frecuencia la empresa recupera la cartera de crédito vencida?</p> <p>¿En la empresa se aplican indicadores financieros para el análisis de las cuentas por cobrar?</p>
				Indicador de rentabilidad	Rentabilidad neta del activo, Margen bruto, Margen operacional, Rentabilidad neta de ventas, Rentabilidad operacional del patrimonio, Rentabilidad financiera	¿Qué impacto provoca en la liquidez de la empresa el incremento de las cuentas por cobrar?

**Tabla #3: Matriz de consistencia-Operacionalización variable**

**Elaborado por:** Los Autores

#### 3.3.1. Aplicación de los instrumentos

##### Entrevistas realizadas

**CARGO:** Gerente

#### ¿Existe dentro de la empresa un plan o políticas de créditos y de cobranza?

Sí, hay un plan para los créditos de créditos y un plazo para valores vencidos, son importantes, el plan de crédito para que la empresa evalúe al cliente antes de cederle crédito y el plan de cobranzas para dar seguimiento las cuentas pendientes de los clientes.

**¿Cuál es el conjunto de requerimientos establecidos que la empresa exige al cliente para acceder al crédito?**

El primer requerimiento es, realizar las 3 primeras en efectivo y las ventas deben de tener un mínimo de \$100.00 para que el cliente obtenga el crédito en la empresa.

**¿De qué manera afecta la cartera de crédito vencida a la liquidez de la empresa?**

Tiene un efecto muy relevante para la liquidez del negocio, puesto que en la comercialización de productos e insumos de médicos hay un constante y variable productos de importación, y los proveedores tienen políticas estrictas del manejo del crédito para el pago de las compras, y la falta de solvencia hace que la empresa tenga dificultad por no contar con un flujo para las diferentes actividades del negocio.

**¿Cuáles son los procedimientos que la empresa realiza para gestionar el cobro de crédito a sus clientes?**

Se recurre a muchas maneras de hacer los cobros a los clientes, lo primero siempre se maneja un canal de comunicación activo, donde puedas recordarle informarle y mantener actualizados a tus clientes sobre el estado de las deudas que tienen pendiente si están por vencer o ya están vencidas; cuando se vuelve la cuenta incobrable y poder recuperar la venta, se maneja planes de pago para el cliente, y así poder recuperar el dinero invertido.

**¿Quién es la persona encargada de autorizar los créditos?**

La persona encargada de autorizar los créditos, es la Jefa del área de Ventas y facturación.

**¿Cuáles son los plazos de crédito que la empresa otorga a los clientes?**

Los plazos van desde 30 días y 45 días calendario.

**CARGO:** Contador

**¿Qué proceso utiliza la empresa para tener un control de las provisiones para cuentas incobrables, y cuál es el porcentaje?**

- 1.- Haber constatado como tales, mínimo dos años en la contabilidad;
- 2.- Haber pasado más de tres años desde la fecha del vencimiento del crédito;
- 3.- Haber prescrito la acción para el cobro del crédito.

El porcentaje aplicado es del 1% anual sobre los créditos concedidos en dicho periodo, sin que se exceda del 10% de la cartera total.

**¿Con qué frecuencia la empresa recupera la cartera de crédito vencida?**

Casi siempre, porque se va a todos los medios para poder recuperar la cartera vencida.

**¿Qué presupuesto se plantea la empresa para el otorgamiento de créditos?**

Se analiza las dificultades que presenta al momento de otorgar un crédito para los clientes identificando debilidades y fortalezas del sector.

**¿Qué impacto provoca en la liquidez de la empresa el incremento de las cuentas por cobrar?**

El impacto que provoca en la liquidez el incremento de las cuentas por cobrar, es que el costo de morosidad se hacen altos, además se inmovilizan recursos que tiene un costo de oportunidad y que podrían estar generando beneficios en otra parte de la estructura financiera de la empresa.

**¿Según su experiencia en la empresa, cuál considera usted que sea la causa que genera un crédito incobrable?**

- Dejar de evaluar por confianza la capacidad de pago del cliente.
- Por concretar ventas sin medir el riesgo de recuperación de cartera.
- Por situación Económica Interna del país.

**¿En la empresa se aplican indicadores financieros para el análisis de la cuentas por cobrar?**

Si se aplica, el indicador Financieros aplicado es.

a.- “Rotación de cuentas por cobrar”, que nos permite conocer la cantidad de veces en que la empresa realiza las cuentas pendientes de cobro durante un periodo contable.

b.- “Indicador de períodos de cobro”, que nos ayude a medir la frecuencia con que se recauda la cartera.

### 3.3.2 Aplicación De Indicadores Financieros

#### INDICADORES DE LIQUIDEZ

**Indicador Liquidez Corriente.** - Por medio de este indicador financiero se puede determinar si la empresa se encuentra en estado óptimo para cancelar deudas pendientes a corto plazo.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
liquidez Corriente	Activo corriente	185.550,44	1,35
	Pasivo Corriente	137.888,14	

**Tabla #4 Cálculo del Indicador de liquidez corriente**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Luego de haber realizado el respectivo cálculo del índice de liquidez corriente se obtuvo un valor de 1,35 siendo esto favorable para la capacidad de pago de la empresa con sus obligaciones, ya que la misma posee un nivel de liquidez medio alto.

**Indicador Prueba Ácida.** - La prueba ácida permite identificar cual es la suficiencia con la que cuenta la empresa para poder liquidar sus obligaciones corrientes sin que interfiera sus ventas de inventario

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO			RESULTADO		
Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventario	185.550,44	-	64.419,34	=	121.131,10	0,88
	Pasivo Corriente	137.888,14			=	137.888,14	

**Tabla #5 Cálculo del Indicador de prueba ácida**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** El cálculo de la prueba ácida da como resultado un valor de 0.88 el cual indica que la empresa no se encuentra en condiciones óptimas para cancelar sus obligaciones a corto plazo como pasivos corrientes, ya que por cada \$1 que debe la empresa cuenta con \$0,88 centavos para cancelar su deuda.

#### INDICADORES DE SOLVENCIA

**Indicador de endeudamiento del activo.** - Mediante la aplicación de este indicador se puede determinar si la empresa es independiente financieramente o no.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Endeudamiento del Activo	<u>Pasivo Total</u>	<u>170.771,27</u>	0,76
	<u>Activo Total</u>	<u>224.836,57</u>	

**Tabla #6 Cálculo del Endeudamiento del activo**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Según el índice de autonomía financiera para la comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA indica un índice de 0,76, es decir que representa un porcentaje alto pagando obligaciones o intereses con terceros generado producto del endeudamiento frente a sus acreedores.

**Indicador de endeudamiento patrimonial.** - El indicador de endeudamiento patrimonial determina el nivel de intervención que tiene el patrimonio para cubrir obligaciones de la empresa.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Endeudamiento Patrimonial	<u>Pasivo Total</u>	<u>170.771,27</u>	3,16
	<u>Patrimonio</u>	<u>54.065,30</u>	

**Tabla #7 Cálculo del endeudamiento patrimonial**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** El cálculo de este indicador determinó como resultado 3,16 un sobre endeudamiento por parte de la empresa Lifesa Medical LIFAMED CA, siendo esto negativa para la misma ya que su capacidad de crédito es baja.

**Indicador de endeudamiento del activo fijo.** - Este indicador de endeudamiento del activo fijo determina el valor de unidades monetarias que el patrimonio dispone luego de invertir en activos fijos

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Endeudamiento del Activo Fijo	<u>Patrimonio</u>	<u>54.065,30</u>	1,38
	<u>Activo Fijo Neto Tangible</u>	<u>39.286,13</u>	

**Tabla #8 Cálculo del endeudamiento del activo fijo**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Según el cálculo realizado se muestra que Lifamed presenta una deuda de 1,38 por cada valor de efectivo invertido en activos fijos, evidenciando un aumento de 0,38 siendo esto desfavorable para la empresa.

**Indicador de apalancamiento.** -Se puede determinar que el indicador de apalancamiento expresa el nivel de financiamiento que aportan los medios internos de la empresa frente recursos externos de la misma

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{224.836,57}{54.065,30}$	4,16

**Tabla #9 Cálculo de Apalancamiento**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Realizado el cálculo de este indicador se obtuvo un resultado de 4,16 mismo que representa un nivel de apalancamiento alto, pero en este caso la empresa cuenta con un nivel de apalancamiento excesivo mismo que no está siendo utilizado de manera adecuada ocasionando un efecto contraproducente.

**Indicador de apalancamiento financiero.** - Este indicador determina lo ventajoso o no que puede llegar hacer obtener una deuda con terceros y así mismo como este interviene en la rentabilidad de la empresa.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Apalancamiento Financiero	$\frac{\text{Utilidad antes de Impuestos}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{20.899,88}{54.065,30}$	0,3866
	$\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{20.899,88}{224.836,57}$	0,093

**Tabla #10 Cálculo de apalancamiento financiero**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Realizado el cálculo de este indicador de apalancamiento financiero se pudo determinar un valor resultante de 4,16 mismo que indica que el financiamiento de terceros impulsa la rentabilidad de Lifamed ya que si la empresa no se endeuda el nivel de rentabilidad de los fondos de la empresa podría ser mayor.

## INDICADORES DE GESTIÓN

**Indicador de rotación de cartera.** - Este indicador expresa la variedad seguida en que rota el efectivo en un determinado momento de tiempo.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Rotación de Cartera	Ventas	<u>560.152,62</u>	10,02
	Cuentas por Cobrar	55.895,54	

### Tabla #11 Cálculo de rotación de cartera

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** La aplicación de este indicador de rotación de cartera deja como resultado que las cuentas por cobrar de la empresa giran un total de 10,30 veces en el año, en otras palabras, Lifamed cobra a sus clientes en más de un mes luego de haber otorgado el crédito.

**Indicador de rotación del activo fijo.** - Mediante el indicador de rotación del activo fijo se puede llegar a determinar la eficiencia o deficiencia en el manejo de los activos que posee la empresa.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Rotación Del Activo Fijo	Ventas	<u>560.152,62</u>	14,26
	Activo Fijo Neto Tangible	39.286,13	

### Tabla #12 Cálculo de rotación del activo fijo

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Según el cálculo del indicador de rotación de activos fijos se evidencia que los activos rotan un 14,26 veces al año.

**Indicador de rotación de ventas.** - Por medio de este indicador se mide la eficiencia de utilizar activos totales, así también se puede determinar por medio del indicador de rotación de ventas el número de veces que se utilizan los activos totales.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Rotación de ventas	Ventas	<u>560.152,62</u>	2,49
	Activo Total	224.836,57	

### Tabla # 13 Cálculo de rotación de ventas

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** La aplicación de esta fórmula dio como resultado un valor de 2,49 mismo que indica una óptima dirección de la comercializadora ya que por cada dólar invertido la empresa ganó 2.

**Indicador Período Medio de Cobranza.** - Este indicador refleja el porcentaje de liquidez correspondientes de las cuentas y documentos por cobrar a corto plazo, es decir mide el nivel de recuperación de dinero por las ventas realizadas, evalúa si la gestión de cobranza en la empresa es eficiente o deficiente.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO			RESULTADO		
Período Medio de Cobranza	Cuentas y Documentos por Cobrar *365	55.895,54	*	365	20.401.872,10	=	36,42
	Ventas	560.152,62			560.152,62		

**Tabla #14 Cálculo del periodo medio de cobranza**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** La aplicación de este indicador dictamina el tiempo que le toma a la empresa cobrar a sus clientes las deudas que mantienen, en este caso es de 36 días desde que transcurre la venta donde se empieza a recuperar el efectivo.

**Indicador Período Medio de Pago:** Determina el nivel de comportamiento de la empresa para solventar sus obligaciones con respecto a inventario, es decir mide el tiempo en que la empresa tarda en pagar a sus proveedores.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO			RESULTADO		
Período Medio de Pago	Cuentas y Documentos por pagar *365	42.265,48	*	365	15.426.900,20	=	239,48
	Inventario	64.419,34			64.419,34		

**Tabla # 15 Cálculo del periodo medio de pago**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** El tiempo medio de pago para responder con sus obligaciones hacia sus proveedores se sitúa en 239 días, por lo cual se determina una rotación de inventario lenta, debido a un exceso de tiempo cobro, ocasionada por una falta de potencia financiera por la Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Indicador Impacto De los Gastos Administrativos.** - Permite visualizar la presencia de nivel de gastos ya sea altos o bajos que mantiene la entidad, con el porcentaje de este indicador se determina si cumplirá los objetivos propuestos para la empresa.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Impacto de los gastos Administrativos	Gastos Administrativos y Ventas	127.825,56	0,23
	Ventas	560.152,62	

**Tabla #16 Cálculo de Impacto de los gastos administrativos**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** En cuanto al resultado obtenido mediante la aplicación de este indicador se refleja en un 23%, impacto de los gastos administrativos por lo tanto carece de planificación presupuestaria, se considera como un porcentaje alto en los gastos administrativos y en gastos de ventas.

**Indicador de Impacto de la Carga Financiera.** - Este indicador demuestra el grado de gastos financieros de la empresa relacionados con las ventas efectuadas en el período, si su resultado es bajo se interpreta de manera positiva para la empresa, de lo contrario si supera el porcentaje de las ventas realizadas es negativo.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Impacto de la Carga Financiera	Gastos Financieros	995,81	0,0018
	Ventas	560.152,62	

**Tabla #17 Cálculo del impacto de la carga financiera**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** El monto de gastos financieros sobre las ventas es insignificante ya que aplicado el indicador de impacto de la carga financiera refleja el resultado donde solamente representa un 0,1% del ingreso, de esta forma se considera favorable para la empresa con respecto a los gastos financieros.

## INDICADORES DE RENTABILIDAD

**Indicador de Rentabilidad Neta del Activo.** - Sirve para conocer el porcentaje de ganancia que genera la empresa con respecto al desarrollo de las actividades comerciales efectuadas en el periodo, es decir si el negocio resulta rentable o no, así como también darse cuenta del manejo o administración de sus recursos económicos sobre los activos.

INDICADOR	FÓRMULA		CÁLCULO					RESULTADO	
Rentabilidad Neta del Activo	Utilidad Neta	X	Ventas	24.588,09	560.152,62	0,044	=	2,491	10,94%
	Ventas		Activo Total	560.152,62	224.836,57				

**Tabla #18 Cálculo de la rentabilidad neta del activo**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Para considerar si produce ganancias se debe obtener un porcentaje mayor al 1%, mediante la aplicación de este indicador la comercializadora Lifesa Medical LIFAMED C.A registra el 10% en el periodo 2020 este porcentaje demuestra que se obtuvo utilidades de gran beneficio es decir de 10 veces más que sus activos.

**Indicador de Margen Bruto.** - Representa el nivel de ingresos obtenidos a través de las ventas realizadas una vez determinado los costos de ventas, es importante para que la empresa pueda responder a los pagos de impuestos y fijar precios a sus productos, con lo cual obtenga ganancias favorables.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO			RESULTADO
Margen Bruto	Ventas - Costo de Ventas	560.152,62	-	405.497,54	154.655,08
	Ventas	560.152,62		560.152,62	0,28

**Tabla #19 Cálculo del margen bruto**

**Fuente:** Comercializadora Lilesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Del resultado de este indicador de margen bruto se refleja un valor de 0.28 en el periodo contable 2020, significa que la Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED C.A cuenta con un 28% de sus ventas efectuadas para cubrir sus obligaciones sobre impuestos.

**Indicador de Margen Operacional.** - Mide la capacidad de la empresa en cuanto sus ingresos, es decir conoce el beneficio económico que se obtiene en relación a sus operaciones principales y por ende determina si mantiene un margen positivo lo que determina si es rentable o negativo lo cual significa que no es lucrativo.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Margen Operacional	Utilidad Operacional	24.588,09	0,04
	Ventas	560.152,62	

**Tabla #20 Cálculo del margen operacional**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** El resultado de este indicador arroja que por cada dólar que registra en venta la empresa obtiene de ganancia 0,04 centavos, durante el periodo 2020 este valor no representa ganancias significativas o utilidades de gran beneficio porque su valor es muy bajo.

**Indicador de Margen Neto.** - Se calcula usando dos variables tales como la utilidad neta del período sobre las ventas incurridas en el período, con el resultado se da a conocer el margen de ganancia de la empresa.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Margen Neto	Utilidad Neta	16.017,39	0,03
	Ventas	560.152,62	

**Tabla #21 Cálculo del margen neto**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Este indicador demuestra que la utilidad neta de las ventas ha sufrido un decrecimiento de utilidad, el porcentaje del 0,03 afecta gravemente a la rentabilidad de la entidad.

**Indicador de Rentabilidad Operacional de Patrimonio.** - Por medio de este indicador los socios o accionistas identifican el nivel de rentabilidad o beneficios que obtendrán sobre las inversiones aportadas en la empresa.

INDICADOR	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	24.588,09	0,45
	Patrimonio	54.065,30	

**Tabla #22 Cálculo de la rentabilidad operacional del patrimonio**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Con la aplicación de este indicador se obtuvo como resultado que los accionistas percibieron durante el periodo 2020 un valor de 0.45 por cada dólar invertido, este valor calculado sin tomar en cuenta la obligación de impuestos y con trabajadores.

**Indicador de rentabilidad Financiera.** - este indicador refleja si el capital invertido del propietario de la entidad es favorable y para los socios conocer el porcentaje de beneficios económicos que obtendrán, caso contrario permite analizar las causas o factores que afectaron a la rentabilidad.

$$\begin{aligned}
 \text{Rentabilidad Financiera} &= \frac{\text{Ventas Activo}}{\text{Activo Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta UAI}}{\text{UAI}} \\
 &= \frac{560.152,62}{224.836,57} \times \frac{20.899,88}{560.152,62} \times \frac{224.836,57}{54.065,30} \times \frac{20.899,88}{20.899,88} \times \frac{16.017,39}{20.899,88} \\
 &= 2,491376825 \times 0,03731105 \times 4,1586113 \times 1 \times 0,7663867 \\
 &= 0,296
 \end{aligned}$$

**Tabla # 23 Cálculo de la rentabilidad financiera**

**Fuente:** Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA

**Elaborado por:** Los Autores

**Análisis:** Con la aplicación de este índice se determina que por cada unidad monetaria invertida la Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED CA percibe 0,29 centavos, es decir una rentabilidad poca lucrativa en cuanto es un porcentaje no favorecedor

## **CAPÍTULO IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **4.1. Descripción y argumentación teórica de resultados**

Con base en los resultados obtenidos mediante la aplicación del instrumento de investigación para el presente análisis de casos el cual fue la entrevista y las interrogantes se realizaron al gerente y contador de la comercializadora Lifesa Medical LIFAMED C.A respecto al período 2020, se constató que cuentan con medidas de crédito y cobro, por medio de los lineamientos establecidos se manipula el control de las cuentas pendientes de cobro y cartera vencida, para otorgar créditos toman en cuenta que las tres primeras ventas sean realizadas en efectivo con un monto de \$100,00 en adelante, por otro lado el procedimiento que realizan para gestionar el cobro de créditos a sus clientes es manejar un canal de comunicación activo, es decir por medio de llamadas telefónicas o correos recordar e informar a sus deudores el estado de sus cuentas pendientes o si estas cuentas se encuentran ya vencidas; en el caso de que la deuda se convierta en incobrable manejan planes de pagos accesibles para sus clientes deudores y poder recuperar el efectivo invertido.

Todas las medidas que se toman en cuenta en la empresa para conceder créditos a clientes y ejecutar el cobro de deudas pendientes son flexibles por lo que favorece en gran parte a sus deudores para efectuar la cancelación de los productos que adquieren.

De la misma manera manifestaron que la deuda que mantienen sus clientes en cartera vencida perjudica a la liquidez de la Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED C.A, porque les imposibilita adquirir variedad de productos e insumos médicos, de tal forma que les impide cubrir las obligaciones con sus proveedores de mercadería en el plazo que les otorgan.

Presentar problemas de liquidez es en gran manera riesgoso para la comercializadora, al atravesar esta dificultad de efectivo insuficiente a causa de una deficiente administración en sus activos o la inadecuada gestión de efectivo, no permite continuar con el desarrollo competente de sus operaciones comerciales y financieras, a la vez se impone como un obstáculo para cumplir a cabalidad los objetivos y metas propuestas.

Por otra parte, expusieron los procesos que se realizan para el llevar a cabo en la empresa el control de provisiones sobre las cuentas incobrables las cuales son; constar como mínimo dos años en contabilidad, un periodo excedido de tres años contado desde la fecha

que vence el crédito, además de determinar el cobro del crédito, el porcentaje que se considera en la empresa para el control de provisiones es del 1% anual. Se evidenció las causas por las cuales un crédito se transforma en incobrable entre ellas se encuentran, no llevar una constante evaluación a la capacidad de pago de sus cliente por mantener una relación de confianza, lo cual es inadecuado porque es importante que el cliente independientemente de quien se trate debe disponer de cualidad y capacidad solvente para enfrentar sus respectivas obligaciones económicas y de esta forma evitar cualquier tipo de riesgo financiero que comprometa a la Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED C.A. Otra de las causas es concretar la venta sin antes medir el nivel de riesgo que pueda a llegar a provocar si el cliente no actúa responsablemente, es más si se trata de un monto extremadamente alto, afectando la recuperación inmediata de cartera.

Con la aplicación de los indicadores financieros se llegó a obtener resultados precisos que muestran el manejo, administración y gestión de la Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED C.A. durante el período 2020, en efecto sobre la liquidez corriente se conoce que mantuvo un nivel moderado, es decir de 1.35, mientras que en el índice de prueba ácida reflejó un valor de 0.88 para defenderse por cada dólar que sostiene de deuda, no resulta beneficioso para la empresa los valores obtenidos como respuesta. Los indicadores de solvencia demuestran que la empresa durante el periodo 2020 refleja un nivel alto de endeudamiento frente a terceros, lo cual se debe a los préstamos que ha adquirido para su financiamiento además de un nivel de apalancamiento excesivo mismo que no está siendo utilizado de manera óptima y adecuada ocasionando un efecto contraproducente.

De acuerdo a los resultados de los indicadores de Gestión mantuvo un buen nivel de ventas, pero en cuanto se trata del periodo de cobro existe un porcentaje excedente de 6 días para su retorno de cartera debido al incumpliendo de las políticas de cobranza establecidas, se reporta un impacto de los gastos administrativos y ventas por cuanto carece de planificación presupuestaria, que en la situación en la que se encuentra la empresa no es conveniente porque retrasa los acuerdos de pagos con las entidades que proveen de mercadería a la comercializadora y por ende conduce a la minimización de rentabilidad de la Comercializadora Lifesa Medical LIFAMED C.A.

#### **4.1.1. Conclusiones**

- El análisis de las cuentas por cobrar permitió evaluar la cartera vencida donde se detectó las irregularidades que se estaban presentando en cuanto a la gestión de cobranza; lo que también evidenció un decrecimiento en la liquidez de la Comercializadora Lifamed C.A.
- Los lineamientos de cobranza que la Comercializadora Lifamed C.A aplica a sus clientes es la evaluación del plan de cobranzas en el que es necesario que el cliente cancele sus primeras 3 letras en efectivo y posterior a eso se puede cancelar con cualquier otro documento (pagaré, letras de cambio, etc.) es por ello que debido a una limitada política de cobranzas cualquier persona podía acceder a un crédito sin muchos requerimientos ocasionando un errado manejo de otorgamiento de créditos.
- La aplicación del indicador de liquidez contribuyó a determinar la situación real en que se encontraba la Comercializadora Lifamed C.A, se obtuvieron resultados tales como el 1,35 respecto a la liquidez corriente, y el 0.88 con el índice de prueba ácida, por cuanto se concluye que la capacidad de efectivo que posee la empresa no es idóneo y mucho menos autosuficiente para hacer frente sus obligaciones financieras.

#### **4.1.2. Recomendaciones**

- Se sugiere que la empresa recaude valores por concepto de crédito a los clientes mensualmente antes de que el mismo esté por vencer, para que de esta manera perciba una mejor solvencia financiera que le permita permanecer en el mercado.
- Se deben mejorar las políticas de cobro de la empresa ya que debido a un deficiente plan de cobranzas la empresa está recuperando su efectivo invertido luego de muchos días transcurridos afectando de tal manera a la liquidez de la comercializadora Lifamed C.A.
- Crear un banco de clientes donde se analice a cada uno de los potenciales deudores en función de la solvencia que los garantice, para que la empresa tenga pendiente las obligaciones por cubrir evitando en lo posible el sobreendeudamiento de la empresa y de esta manera su nivel de solvencia se eleve para que la situación económica de la empresa mejore.

## REFERENCIAS

- Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huaman Tito, M. J., & Cerna. (2021). RATIOS DE LIQUIDEZ Y CUENTAS POR COBRAR: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR LÁCTEO QUE COTIZAN EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA. *"Visión de Futuro"*, 25(2), 194-208. doi:<https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Quiroz Menor, D., Barrios Solano, R., & Villafuerte de la Cruz, A. (2019). GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ EN LA ASOCIACIÓN EDUCATIVA ADVENTISTA NORORIENTAL, 2020. *Departamento Académico de Ciencias Contables - UNAS*, 7(10), 48-56. Obtenido de <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183>
- García Zambrano, X., Galarza Morales, C., & Grijalva Guerrero, G. (2019). LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS CASO EMPRESA "MULTILLANTA RAMÍREZ". *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo: Generando Productividad Institucional.*, 7(1), 73-81. doi: <https://doi.org/10.34070/rif.v7i1>
- Fuenmayor, M., & Ferrer, M. (2020). Gestión de Tesorería en Hospitales privados del estado Zulia, Venezuela. *Telos*, 22(2), 281-293. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/993/99364322003/99364322003.pdf>
- Mogollón Gómez, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa Petroperú S.A: Periodo 2014-2016. *PURIQ*, 3(1), 262-285. doi:<https://doi.org/10.37073/puriq.3.1.121>
- Díaz, L., & Flores Enriquez, D. Y. (2019). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero. *Revista Maya Administración y Turismo*, 1(1), 56 -68. doi:<https://doi.org/10.33996/maya.v1i1.6>
- Periche Delgado, G., & Ramos Farroñan, E. (2020). La morosidad ante un confinamiento del Covid-19 en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz, Perú. *Investigación Valdizana*, 14(4), 206-212. doi:<https://doi.org/10.33554/riv.14.4.801>
- Jaramillo Aguirre, S. (2019). RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD EN LA INDUSTRIA DE DISTRIBUCIÓN

DE QUÍMICOS EN COLOMBIA. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327-347. doi:<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.6>

LEY DE COMPAÑIAS . (20 de Mayo de 2014). *Portal Supercias* . Obtenido de Portal Supercias : <https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>

Quiñonez Alvarado, E. S., Lozano Robles, M. D., & Romero Villagrán, J. L. (2021). Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF 9), Medición y Clasificación de Instrumentos Financieros. *Revista Publicando*, 8(31), 194-206. doi:<https://doi.org/10.51528/rp.vol8.id2244>

LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LRTI. (2018). Obtenido de <https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>

Resolución Nos 037/2016 y 106/2016. (13-9 de Febrero-Marzo de 2016). *GUFA COMPLEMENTARIA PARA LA INSTRUMENTALIZACION DEL SISTEMA DE TITULACION DE PREGRADO DE LA UTMACH*. Obtenido de Universidad Técnica de Machala: <https://drive.google.com/file/d/1PzeXNagraBgI42fDXA5NzPGbI8ga4lXw/view>

Resolución Nos 037/2016 y 106/2016. (13-9 de Febrero Y Marzo de 2016). *Reglamento del Sistema de Titulación de la Universidad Técnica de Machala*. Obtenido de Universidad Técnica de Machala: <https://drive.google.com/file/d/1-CraJdVWt-jlN-4pxGDGnyR7qbu9hEwm/view>

Rodriguez Ponce , E., Pedraja Rejas , L., Delgado Almonte , M., & Ganga Contreras , F. (2017). LA RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA CALIDAD EN LAS INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR. *Interciencia*, 42(2), 119-126. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/339/33949912008/html/>

Flores Carvajal, L., Triviño Ibarra , C., & Delgado Estrada, S. (2018). Importancia del capital de trabajo en los emprendimientos de bienes tangibles. *Revista*

*UNIVERSIDAD Y SOCIEDAD*, 10(1), 312-319. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n1/2218-3620-rus-10-01-312.pdf>

- Calle Mendez, C. E., & Erazo Alvarez, J. C. (2021). Gestión de propiedad, planta & equipo para la Corporación Eléctrica del Ecuador. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(12), 4-36. doi:<https://doi.org/10.35381/r.k.v6i12.1271>
- Ordóñez-Almeida, H., Moreno-Narváez, V. P., & Díaz-Córdova, J. F. (2020). Gestión y control interno en las Juntas Administradoras de Agua Potable del cantón La Troncal. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, V(4), 562-590. doi:<https://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i4.971>
- Torres, A., & Castaño, J. D. (2020). Concentración bancaria, competencia y estabilidad financiera en Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 23(1), 5-30. doi:<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economia/a.8632>
- Villena-López, O. R., & Guerrero-Velástegui, C. A. (2021). Gestión de cobranzas en empresas comercializadoras de electrodomésticos: Caso Marcimex, Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 6(9), 815-836. doi:10.23857/pc.v6i9.3082
- Armijos-Solórzano, J. X., Narváez-Zurita, C. I., Ormaza-Andrade, J. E., & Erazo-Álvarez, J. C. (2020). Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria. *Dominio de las Ciencias*, 466-497. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1156>
- Haro-Álvarez, G., & Hernández-Rivera, A. (2021). Cohesión social en créditos grupales. *Sociedad y Economía*(44), 3-18. doi:<https://doi.org/10.25100/sye.v0i44.10494>
- Gómez, G., Mena, A., & Beltrán López, R. (2019). Estudio de los factores determinantes del crecimiento de las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú. *Contaduría y Administración*, 64(3), 1-19. doi:<http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1596>
- Flores Sanchez , G., Campoverde-Campoverde, J., Romero-Galarza, A., & Coronel-Pangol, K. (2021). Aproximación predictiva al riesgo crediticio comercial en empresas alimenticias ecuatorianas. *Estudios Gerenciales*, 37(160), 413-424. doi:<https://doi.org/10.18046/j.estger.2021.160.4022>

- Melgarejo, Z., & Elorz, K. S. (2019). Desempeño empresarial y ciclo económico en la industria de alimentos y bebidas colombiana: una aproximación no paramétrica. *Estudios Gerenciales*, 35(151), 190-202. doi:: <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.151.3162>
- Vaca Sigüeza, A. J., & Orellana Osorio, I. (2020). Análisis de riesgo financiero en el sector de fabricación de otros productos minerales no metálicos del Ecuador. *Revista Economía y política*(32). doi: <https://doi.org/10.25097/rep.n32.2020.05>
- Lapo Maza , M. D., Tello Sanchez , M. G., & Mosquera Camacás, S. C. (2021). Rentabilidad, capital y riesgo crediticio en bancos ecuatorianos. *Investigación Administrativa*, 50(127), 18-39. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/ia/v50n127/2448-7678-ia-50-127-00002.pdf>
- Saavedra Garcia, M. L., & Uribe , L. J. (2018). Flujo de efectivo para las pymes: una propuesta para los sectores automotor y de tecnologías de la información en México. *Finanz. polit. econ*, 10(2), 287-308. doi:<http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.2.3>
- Sánchez Molina, A. A., & Murillo Garza, A. (2021). Enfoques metodológicos en la investigación histórica: cuantitativa, cualitativa y comparativa. *Debates por la Historia*, 9(2), 147-181. Obtenido de <file:///C:/Users/personal/Downloads/Dialnet-EnfoquesMetodologicosEnLaInvestigacionHistorica-8039697.pdf>
- Sanchez Flores, F. A. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *REVISTA DIGITAL DE INVESTIGACIÓN EN DOCENCIA UNIVERSITARIA*, 13(1), 102-122. Obtenido de [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=s2223-25162019000100008&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=s2223-25162019000100008&script=sci_arttext)
- Lamiña Luguaña, A. M. (2018). Metodologías de campo para la evaluación de los impactos del urbanismo en los paisajes de la amazonía indígena Ecuatoriana. *Investigaciones Geográficas*, 96, 2-20. Obtenido de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-46112018000200012](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-46112018000200012)

- Ortega, G. J. (2017). Cómo se genera una investigación científica que luego sea motivo de publicación. *Journal of the Selva Andina Research Society*, 8(2), 145-146. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=361353711008>
- Vega, C., Maguiña, J., Soto, A., Lama Valdivia, J., & Correa López, L. (2021). ESTUDIOS TRANSVERSALES. *Revista de la Facultad de Medicina Humana*, 21(1), 179-185. Obtenido de [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2308-05312021000100179&script=sci\\_abstract](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2308-05312021000100179&script=sci_abstract)
- Berra, S., Rivadero, L., & IA PCAT, G. (2021). Aceptabilidad lingüística en la comprensión de cuestionarios de valoración de servicios de salud Iberoamérica. *Gasetta Sanitaria*, 35(4), 395-398. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0213911120301230>
- Troncoso Pantoja, C., & Amaya placencia, A. (2017). Entrevista: guía práctica para la recolección de datos cualitativos en investigación de salud. *Rev. Fac. Med*, 65(2), 329-332. Scielo. <http://www.scielo.org.co/pdf/rfmun/v65n2/0120-0011-rfmun-65-02-329.pdf>
- Monterola, c., & Otzen, T. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. Scielo. <http://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>.
- Muñoz Fernández, M. Á., & Ugueto Maldonado, M. G. (2015). Contextualización de las funciones gerenciales teóricas a la realidad de las Pymes en San Cristóbal. *Visión Gerencial*, (1), 119-138. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545898006>
- Rodríguez Quezada, E., Muñoz Gallegos, C., Palma Paredes, I., & Rubilar Muñoz, A. (2019). Competencias técnicas de costos en el perfil profesional del Contador Auditor Chileno. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(86), 507-518. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29059356012/29059356012.pdf>

# **ANEXOS**



**LIFAMED** C.A.  
Insumos • Equipos • Medicina

Machala, 25 Noviembre del 2021

Señores  
**UNIVERSIDAD TECNICA DE MACHALA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
Presente.-

De mis consideraciones

Yo, **ROSA PATRICIA MORENO VARGAS** con cédula de ciudadanía # 0703449041, en calidad de Representante Legal de **LIFAMED C.A** con RUC. 019042529001, autorizo a las señoritas **Sandy Abigail Solano Quinche** cedula # **0706406691** y **Allison Dayana Orellana Morán** con cedula # **0750168494**, del Octavo año de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, para que puedan solicitar y recopilar información financiera de la empresa para la presentación de su Tesis.

Sin otro particular por el momento.

Muy atentamente,

 **LIFAMED C.A.**  
RUC: 0190425290001  
  
FIRMA AUTORIZADA

Lcda. Patricia Moreno Vargas  
C.I 0703449041  
RUC: 0190425290001

Cuenca: Venezuela 2-12 y Amazonas \* Telf.: 0979059337  
Machala: 4ta. Norte 729 y Buenavista esquina \* Telf.: 072924536 / 0969530819  
E-mail: lifamed@hotmail.com



**COMERCIALIZADORA LIFESA MEDICAL LIFAMED CA**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

EXPRESADOS EN DOLARES AMERICANOS



Nro. de Cuenta	Descripcion de cuenta	Subtotal Dolar	Total Dolar
<b>1.</b>	<b>ACTIVO</b>		
<b>1.1.</b>	<b>CORRIENTE</b>		<b>185.550,44</b>
<b>1.1.1.</b>	<b>EFFECTIVO Y/O EQUIVALENTES DE EFFECTIVO</b>		<b>8.191,80</b>
<b>1.1.1.01.</b>	<b>EFFECTIVO Y/O EQUIVALENTES DE EFFECTIVO</b>	<b>8.191,80</b>	
<b>1.1.1.01.01.</b>	<b>CAJA</b>	<b>639,35</b>	
1.1.1.01.01.001	Caja General	<u>639,35</u>	
<b>1.1.1.01.02.</b>	<b>BANCOS</b>	<b>7.552,45</b>	
1.1.1.01.02.003	Cooperativa JEP Cta Ahorro #406087120208	16,15	
1.1.1.01.02.004	Banco del Pacifico Cta. Cte # 07910339	6.887,32	
1.1.1.01.02.005	Banco del Pichincha Cta. Cte. 2100223153	<u>648,98</u>	
<b>1.1.2.</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES</b>		<b>112.939,30</b>
<b>1.1.2.01.</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES</b>		<b>55.895,54</b>
<b>1.1.2.01.02.001</b>	<i>Facturas y otros comprobantes por cobrar</i>	<u>55.895,54</u>	
<b>1.1.2.02.</b>	<b>OTRAS CUENTAS Y DOC POR COBRAR CORRIENTES</b>		<b>54.360,18</b>
<b>1.1.2.02.03.</b>	<b>OTRAS NO RELACIONADOS</b>	<b>53.642,81</b>	
1.1.2.02.03.002	Cuentas por cobrar Sertinsa	<u>53.642,81</u>	
<b>1.1.2.02.04.</b>	<b>ANTICIPO A PROVEEDORES</b>	<b>717,37</b>	
1.1.2.02.04.001	Anticipo a proveedores locales	<u>717,37</u>	
<b>1.1.2.03.</b>	<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>2.683,58</b>	<b>2.683,58</b>
1.1.2.03.01.004	Credito Tributario por retenciones IVA	150,48	
1.1.2.03.02.001	Retencion a la Fuente 1%	380,67	
1.1.2.03.02.006	Retencion a la fuente (ventas)1.75%	1948,21	
1.1.2.03.02.008	Credito tributario Imp. a la Renta de años Anteriores	<u>204,22</u>	
<b>1.1.3.</b>	<b>INVENTARIOS</b>		<b>64.419,34</b>
<b>1.1.3.01.</b>	<b>INVENTARIOS DE MERCADERIAS</b>	<b>64.419,34</b>	
1.1.3.01.01.001	Inventario de Mercaderia Gravada	54.844,88	
1.1.3.01.01.002	Inventario de Mercaderia no gravada	<u>9574,46</u>	
<b>1.2.</b>	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>39.286,13</b>
<b>1.2.1.</b>	<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS</b>	<b>39.286,13</b>	
<b>1.2.1.02.05.</b>	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>4.330,38</b>	
1.2.1.02.05.001	Muebles y Enseres	<u>4.330,38</u>	
<b>1.2.1.02.07.</b>	<b>VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CAMINERO</b>	<b>38.802,68</b>	
1.2.1.02.07.001	Vehiculos	<u>38802,68</u>	
<b>1.2.1.02.15.</b>	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	<b>744,00</b>	
<b>1.2.1.02.15.002</b>	Equipos de Comunicación	<u>744,00</u>	
<b>1.2.1.02.20.</b>	<b>(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDAD PLANTA Y EC</b>	<b>-4.590,93</b>	
1.2.1.02.20.001	Dep.acum.muebles y enseres	-967,44	
1.2.1.02.20.004	Dep.acum.equipos de comunicacion	-314,93	
1.2.1.02.20.005	Dep.acum.vehiculos	<u>-3.308,56</u>	
	<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>224.836,57</b>
<b>2.</b>	<b>PASIVO</b>		<b># REF!</b>
<b>2.1.</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
<b>2.1.1.</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES</b>		<b>137.888,14</b>
<b>2.1.1.01.</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES</b>		<b>101.861,98</b>
<b>2.1.1.01.01.</b>	<b>CTA Y DCT. X PAGAR NO RELACIONADAS</b>	<b>42.265,48</b>	
2.1.1.01.01.001	Facturas y otros comprobantes por pagar	<u>42.265,48</u>	
<b>2.1.1.01.02.</b>	<b>PRESTAMOS A TERCEROS</b>	<b>39.177,83</b>	
2.1.1.01.02.001	Prestamo a pagar Ochoa Maza Marlene	1747,43	

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020**  
 EXPRESADOS EN DOLARES AMERICANOS



Nro. de Cuenta	Descripcion de cuenta	Subtotal Dolar	Total Dolar
2.1.1.01.02.002	Prestamos por pagar terceros	19714,68	
2.1.1.01.02.003	Prestamo por pagar Sertinsa	<u>17.715,72</u>	
<b>2.1.1.01.03.</b>	<b>ANTICIPOS CLIENTES</b>	<b>2.375,76</b>	
2.1.1.01.03.001	Anticipo de clientes	<u>2.375,76</u>	
<b>2.1.1.01.04.</b>	<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>	<b>18.042,91</b>	
2.1.1.01.04.01.001	Prestamo Banco Pichincha por pagar	<u>18.042,91</u>	
<b>2.1.1.02.01.</b>	<b>OTRAS CTAS X PAGAR RELACIONADAS</b>	<b>36.026,16</b>	
2.1.1.02.01.003	Cheques por pagar	36.026,16	
<b>2.1.2.</b>	<b>SUELDOS Y SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES POR PAGAR</b>		<b>1.696,25</b>
<b>2.1.2.01.01.</b>	<b>SUELDOS Y SALARIOS POR PAGAR</b>	<b>27,01</b>	
2.1.2.01.01.001	Sueldos y Salarios por pagar	<u>27,01</u>	
<b>2.1.2.02.</b>	<b>OTROS PASIVOS CTES POR BENEFICIOS A EMPLEADO</b>	<b>1.669,24</b>	
2.1.2.02.01.003	Vacaciones por Pagar	1.300,88	
2.1.2.02.01.004	Liquidacion Laboral x Pagar	<u>368,36</u>	
<b>2.1.4.</b>	<b>IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR</b>		<b>5.658,93</b>
<b>2.1.4.01.01.001</b>	<b>Impuesto a la renta por Pagar del Ejercicio</b>	<b>5.658,93</b>	
<b>2.1.5.01.</b>	<b>PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>		<b>3.688,21</b>
2.1.5.01.01.001	Participacion trabajadores por pagar	<u>3.688,21</u>	
<b>2.1.6.01.</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL IEES</b>		<b>4.426,62</b>
<b>2.1.6.01.01.</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL IEES</b>	<b>1.735,02</b>	
2.1.6.01.01.001	Aporte Patronal por pagar	732,77	
2.1.6.01.01.002	Aporte personal por pagar	569,97	
2.1.6.01.01.005	Fondos de reserva	94,96	
2.1.6.01.01.007	less por pagar	283,96	
2.1.6.01.01.008	Prestamos quirografarios	<u>53,36</u>	
<b>2.1.6.01.02</b>	<b>PROVISIONES</b>	<b>2.691,60</b>	
2.1.6.01.02	Provision Decimo XIII Sueldo	249,36	
2.1.6.01.03	Provision Decimo XIV Sueldo	1.667,78	
2.1.6.01.11	Provision Vacaciones	<u>774,46</u>	
<b>2.1.9.</b>	<b>OTROS PASIVOS CORRIENTES</b>		<b>17.413,11</b>
<b>2.1.9.01.01.</b>	<b>OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA</b>	<b>8.990,56</b>	
2.1.9.01.01.001	Retencion en la Fuente 1%	4,96	
2.1.9.01.01.003	Retencion en la fuente 8%	245,34	
2.1.9.01.01.004	Retencion en la fuente 10%	116,66	
2.1.9.01.01.005	Retencion en la fuente 1.75%	1032,75	
2.1.9.01.01.006	Retencion en la fuente 2.75%	27,85	
2.1.9.01.01.007	Retencion iva 30%	1.045,24	
2.1.9.01.01.008	Retencion Iva 70%	101,30	
2.1.9.01.01.009	Retencion Iva 100%	665,12	
2.1.9.01.01.010	Iva por Pagar	3.071,28	
2.1.9.01.01.014	Iva diferido para proximo periodo	<u>2.680,06</u>	
<b>2.1.9.01.02.</b>	<b>OTROS PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>8.422,55</b>	
2.1.9.01.02.001	Otras Obligaciones Corrientes	<u>8.422,55</u>	
	<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>170.771,27</b>
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>		<b>54.065,30</b>
<b>3.1.</b>	<b>CAPITAL</b>		
<b>3.1.1.</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>800,00</b>	

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020**  
**EXPRESADOS EN DOLARES AMERICANOS**



Nro. de Cuenta	Descripción de cuenta	Subtotal Dolar	Total Dolar
3.1.1.01.001	Ana Maria Montoya	480,00	
3.1.1.01.003	Moreno Vargas Rosa Patricia	320,00	
3.1.3.	<b>RESERVAS</b>	<b>6.109,27</b>	
3.1.3.01.	<b>RESERVA LEGAL</b>		
3.1.3.01.001	Reserva legal 10%	6.109,27	
3.1.5.	<b>RESULTADOS</b>	<b>47.156,03</b>	
3.1.5.01.001	Resultados acumulados	31.138,64	
3.1.5.02.001	Utilidad y/o perdida del ejercicio	16.017,39	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			<b>224.836,57</b>


**LIFAMED C.A.**  
 RUC-0190425290001  
  
 FIRMA AUTORIZADA  
 GERENTE PROPIETARIO  
 Lcda. Moreno Vargas Rosa Patricia

  
**CONTADOR**  
 Ing. Jinson Solorzano Flores



**COMERCIALIZADORA LIFESA MEDICAL LIFAMED CA**

**ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020  
EN DOLARES AMERICANOS**



Nro. de Cuenta	Descripcion de cuenta	Subtotal \$	Total \$
<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>		<b>560.166,14</b>
<b>4.1.1.</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>560.152,62</b>
4.1.1.01.001	Ventas de Mercaderias gravada	534.131,46	
4.1.1.01.002	Ventas x servicios de Logisticas	2,79	
4.1.1.02.001	Ventas de mercaderias no gravada	<u>26.018,37</u>	
<b>4.2.</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>13,52</b>
4.2.1.01.007	Otros ingresos por redondeo	11,85	
4.2.1.01.007	Otros ingresos No Operacionales	<u>1,67</u>	
<b>5.</b>	<b>COSTOS &amp; GASTOS</b>		
<b>5.1.</b>	<b>COSTOS</b>		<b>405.497,54</b>
<b>5.1.1.</b>	<b>COSTO DE VENTAS</b>	405.497,54	
5.1.1.01.001	Costo de venta gravado	389.916,49	
5.1.1.02.001	Costo de ventas no gravados	<u>15.581,05</u>	
<b>6.</b>	<b>EGRESOS</b>		<b>130.080,51</b>
<b>6.01.</b>	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>125.314,31</b>
<b>6.01.01.</b>	<b>GASTOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS</b>	<b>57.107,05</b>	
<b>6.01.01.01.</b>	<b>SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CO</b>	<b>36.522,70</b>	
6.01.01.01.001	GAD Sueldos y Salarios	35.082,70	
6.01.01.01.005	GAD Lonch -Almuerzos	<u>1.440,00</u>	
<b>6.01.01.02.</b>	<b>BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMI</b>	<b>7.190,41</b>	
6.01.01.02.001	GAD Decima Tercera Remuneracion	3.103,53	
6.01.01.02.002	GAD Decima Cuarta Remuneracion	2.368,80	
6.01.01.02.003	GAD Vacaciones	1.618,07	
6.01.01.02.004	GAD Bonificaciones -Desahucio Liq. Laboral	<u>100,01</u>	
<b>6.01.01.03.</b>	<b>APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RE</b>	<b>6.114,39</b>	
6.01.01.03.001	GAD Aporte patronal	4.281,21	
6.01.01.03.002	GAD Fondos de reserva	1.589,56	
<b>6.01.01.03.005</b>	<b>GAD Valor CCC (IECE-SETEC)</b>	<b>243,62</b>	
<b>6.01.01.04.</b>	<b>HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS</b>	<b>5.708,11</b>	
6.01.01.04.001	GAD Honorarios profesionales	5.683,11	
6.01.01.04.002	GAD Notarios y registradores de la propiedad	<u>25,00</u>	
<b>6.01.01.08.</b>	<b>OTROS GASTOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS</b>	<b>1.571,44</b>	
6.01.01.08.001	GAD Gastos medicos del personal	1.045,87	
6.01.01.08.002	GAD Uniformes	141,08	
6.01.01.08.003	GAD Otros gastos del personal	356,37	
6.01.01.08.004	GAD Refrigerios y alimentacion empleados	<u>28,12</u>	
<b>6.01.09.</b>	<b>OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>51.500,69</b>	
<b>6.01.09.01.</b>	<b>PROMOCION Y PUBLICIDAD</b>	<b>2.332,73</b>	
6.01.09.01.001	GAD Promocion y Publicidad	772,00	
6.01.09.01.002	GAD Material para publicidad	<u>1.560,73</u>	
<b>6.01.09.02.</b>	<b>TRANSPORTE</b>	<b>886,49</b>	
6.01.09.02.001	GAD Transportes en compra	21,56	
6.01.09.02.002	GAD Transporte y acarreo de mercaderias	<u>864,93</u>	
<b>6.01.09.03.</b>	<b>CONSUMO DE COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES</b>	<b>3.457,93</b>	
6.01.09.03.001	GAD Combustible	3.347,03	
6.01.09.03.002	GAD Lubricantes	<u>110,90</u>	
<b>6.01.09.04.</b>	<b>GASTOS DE VIAJE</b>	<b>490,22</b>	
6.01.09.04.001	GAD Movilizacion y viaticos	201,93	
6.01.09.04.002	GAD Gastos de viaje, hospedaje y alimentacion	<u>288,29</u>	
<b>6.01.09.05.</b>	<b>GASTOS DE GESTION</b>	<b>1.895,66</b>	
6.01.09.05.002	GAD Gastos matricula de vehiculos	<u>1.895,66</u>	
<b>6.01.09.06.</b>	<b>ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS</b>	<b>16.069,84</b>	
6.01.09.06.002	GAD Arriendo de oficina	<u>16.069,84</u>	
<b>6.01.09.07.</b>	<b>SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTO</b>	<b>13.142,82</b>	

**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020**  
**EN DOLARES AMERICANOS**



Nro. de Cuenta	Descripción de cuenta	Subtotal \$	Total \$
6.01.09.07.001	GAD Suministros de computacion	707,00	
6.01.09.07.002	GAD Suministros y Materiales de Bodega	8.935,33	
6.01.09.07.003	GAD Utiles de limpieza	79,01	
6.01.09.07.006	GAD Suministros de oficina	1.122,44	
6.01.09.07.008	GAD Papeleria y utiles de oficina	511,54	
6.01.09.07.010	GAD Herramientas y repuestos	981,21	
6.01.09.07.011	GAD Moviliarios y Estanterias	757,14	
6.01.09.07.099	GAD Otros Sumin_Materiales y Repuestos	49,15	
<b>6.01.09.09.</b>	<b>MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>	<b>6.325,48</b>	
6.01.09.09.002	GAD Mantenimiento y reparaciones varias	1.159,39	
6.01.09.09.003	GAD Mantenimiento equipo de oficina	120,00	
6.01.09.09.006	GAD Manten.sistema de computacion	17,86	
6.01.09.09.007	GAD Respaldos Visual FAC	558,05	
6.01.09.09.008	GAD Mantenimiento de Vehiculo	3.466,35	
6.01.09.09.009	GAD Servicio Hosting y servidor virtual VISUALFAC	1.003,83	
<b>6.01.09.10.</b>	<b>SEGUROS Y REASEGUROS</b>	<b>941,58</b>	
6.01.09.10.001	GAD Seguro de Vehiculo	447,18	
6.01.09.10.002	GAD Seguro de Credito Financiero	494,40	
<b>6.01.09.13.</b>	<b>IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS</b>	<b>280,20</b>	
6.01.09.13.006	GAD Contrib.superintendencia de cias.	136,20	
6.01.09.13.007	GAD Permiso funcionamiento ARCSA	144,00	
<b>6.01.09.14.</b>	<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>1.979,48</b>	
6.01.09.14.001	GAD Depreciacion de muebles y enseres	225,37	
6.01.09.14.005	GAD Depreciacion de Vehiculo	1.754,11	
<b>6.01.09.15.</b>	<b>IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO</b>	<b>140,99</b>	
6.01.09.15.001	Iva que se carga al gasto	140,99	
<b>6.01.09.16.</b>	<b>SERVICIOS PUBLICOS</b>	<b>3.521,27</b>	
6.01.09.16.002	GAD Servicio de telefono	2.801,92	
6.01.09.16.003	GAD Energia electrica	719,35	
<b>6.01.10.</b>	<b>OTROS GASTOS</b>	<b>16.706,57</b>	
6.01.10.05.001	GAD Monitoreo de seguridad	751,97	
6.01.10.05.003	GAD Bidon de Agua	97,14	
6.01.10.05.006	GAD Refrigerios y alimentacion	7.542,77	
6.01.10.05.007	GAD Servicios Prestados	5.212,07	
6.01.10.05.008	GAD Lavada de vehiculo	16,00	
6.01.10.05.012	GAD Guardiania	385,00	
6.01.10.05.013	GAD Envio de correspondencia	73,12	
6.01.10.05.014	GAD Servicio de internet	814,06	
6.01.10.05.015	GAD Repuestos y Accesorios	37,89	
6.01.10.05.016	GAD Interes por mora	62,74	
6.01.10.05.017	GAD Gastos por redondeo	0,68	
6.01.10.05.018	GAD Varios gastos	1.701,13	
6.01.10.05.090	GAD Otros Servicios Prestados x Terceros	12,00	
<b>6.01.12.04.</b>	<b>GND PAGOS OTROS SERVICIOS</b>	<b>36,00</b>	
<b>6.01.12.04.001</b>	<b>GND Envio de mercaderia</b>	<b>5,00</b>	
6.01.12.04.002	GND Refrigerio y Alimentación	31,00	
<b>6.02.</b>	<b>GASTOS DE VENTAS</b>		<b>2.511,25</b>
<b>6.02.01.</b>	<b>GAV SUELDOS Y SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES</b>	<b>2.139,56</b>	
6.02.01.002	GAV Comisiones en Ventas	2.139,56	
<b>6.02.04.</b>	<b>GAV TRANSPORTE</b>	<b>328,88</b>	
6.02.04.001	GAV Transporte en compras	328,88	
<b>6.02.09.</b>	<b>GAV SUMINISTROS, REPUESTOS Y HERRAMIENTAS VARIA</b>	<b>42,81</b>	
6.02.09.001	GAV Repuestos de vehiculos	4,46	
6.02.09.005	GAV Papeleria y utiles de oficina	38,35	
<b>6.03.</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS Y OTROS NO OPERACIONALES</b>	<b>995,81</b>	<b>995,81</b>

**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020**  
**EN DOLARES AMERICANOS**



Nro. de Cuenta	Descripcion de cuenta	Subtotal \$	Total \$
6.03.01.01.002	GAF Costo de transaccion, Comisiones bancarias, Honorar	343,57	
6.03.01.01.003	GAF Intereses pagados a terceros	52,66	
6.03.01.01.004	GAF Intereses con instituciones financieras	<u>599,58</u>	
<b>6.04.</b>	<b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>		<b>1.259,14</b>
<b>6.04.01.</b>	<b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>	<b>1.257,19</b>	
6.04.01.01.005	GND Retenciones asumidas	7,72	
6.04.01.01.006	GND Comisiones Bancarias	3,25	
6.04.01.01.007	GND Interes IESS	273,68	
6.04.01.01.010	GND Otros Gastos	600,63	
6.04.01.01.011	GND Intereses SRI	150,06	
6.04.01.01.013	GND Interes por mora	11,96	
6.04.01.01.014	GND Comisiones en venta	202,27	
6.04.01.01.015	GND Otros gastos por redondeo	<u>7,62</u>	
<b>6.10.</b>	<b>OTROS GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>1,95</b>	
6.10.01	Otros gastos No Operacionales	<u>1,95</u>	
	(=) UTILIDAD OPERACIONAL ANTES PARTICIPACION TRABAJADORES		<b>24.588,09</b>
	(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		<b>3.688,21</b>
	(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA		<b>20.899,88</b>
	(-) 25% IMP RENTA CAUSADO		<b>4.882,48</b>
3.1.5.02.001	<b>UTILIDAD Y/ O PERDIDA DEL EJERCICIO</b>		<b>16.017,39</b>



FIRMA AUTORIZADA  
 GERENTE PROPIETARIO

Lcda. Moreno Vargas Rosa Patricia

CONTADOR

Ing. Jinson Solorzano Flores





**Tema:** Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la comercializadora Lifamed C.A. año 2020

**Objetivo:** Analizar la gestión financiera de las cuentas por cobrar y a su vez el impacto que provoca en la liquidez de la comercializadora LIFAMED C.A.

<b>Nombre</b>	<b>Rosa Patricia Moreno Vargas</b>
<b>Cargo</b>	<b>Gerente General</b>

**1. ¿Existe dentro de la empresa un plan o políticas de créditos y de cobranza?**

Si, hay un plan para los créditos de créditos y un plazo para valores vencidos, son importantes, el plan de crédito para que la empresa evalúe al cliente antes de cederle crédito y el plan de cobranzas para dar seguimiento las cuentas pendientes de los clientes.

**2. ¿Cuál es el conjunto de requerimientos establecidos que la empresa exige al cliente para acceder al crédito?**

El primero requerimiento es, realizar las 3 primeras en efectivo y las ventas deben de tener un mínimo de \$ 100.00 para que el cliente obtenga el crédito en la empresa.

**3. ¿De qué manera afecta la cartera de crédito vencida a la liquidez de la empresa?**

Tiene un efecto muy relevante para la liquidez del negocio, puesto que en la comercialización de productos e insumos de médicos hay un constante y variable productos de importación, y los proveedores tienen políticas estrictas del manejo del crédito para el pago de las compras, y la falta de solvencia hace que la empresa tenga dificultad por no contar con un flujo para las diferentes actividades del negocio.

**4. ¿Cuáles son los procedimientos que la empresa realiza para gestionar el cobro de crédito a sus clientes?**

Se recurre a muchas maneras de hacer los cobros a los clientes, lo primero siempre se maneja un canal de comunicación activo, donde puedas recordarle informarle y mantener actualizados a tus clientes sobre el estado de las deudas que tienen pendiente si están por vencer o ya están vencidas; cuando se vuelve la cuenta incobrable y poder recuperar la venta, se maneja planes de pago para el cliente, y así poder recuperar el dinero invertido.

**5. ¿Quién es la persona encargada de autorizar los créditos?**

La persona encargada de autorizar los créditos, es la Jefa del área de Ventas y facturación.

**6. ¿Cuáles son los plazos de crédito que la empresa otorga a los clientes?**

Los plazos van desde 30 días y 45 días calendario.





**Tema:** Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la comercializadora Lifamed C.A. año 2020

**Objetivo:** Analizar la gestión financiera de las cuentas por cobrar y a su vez el impacto que provoca en la liquidez de la comercializadora LIFAMED C.A.

<i>Nombre</i>	<b>ING. JINSON SOLORZANO FLORES</b>
<i>Cargo</i>	<b>CONTADOR</b>

**1. ¿Qué proceso utiliza la empresa para tener un control de las provisiones para cuentas incobrables, y cuál es el porcentaje?**

1.-Haber constado como tales, mínimo dos años en la contabilidad, 2.-Haber pasado más de tres años desde la fecha del vencimiento del crédito; 3.- Haber prescrito la acción para el cobro del crédito.

El porcentaje aplicado es del 1% anual sobre los créditos concedidos en dicho periodo, sin que se exceda del 10% de la cartera total.

**2. ¿Con que frecuencia la empresa recupera la cartera de crédito vencida?**

Casi siempre, porque se va a todos los medios para poder recuperar la cartera vencida.

**3. ¿Qué presupuesto se plantea la empresa para el otorgamiento de créditos?**

Se analiza las dificultades que presenta al momento de otorgar un crédito para los clientes identificando debilidades y fortalezas del sector.

**4. ¿Qué impacto provoca en la liquidez de la empresa el incremento de las cuentas por cobrar?**

El impacto que provoca en la liquidez el incremento de las cuentas por cobrar, es que el costo se morosidad se hacen altos, además se inmovilizan recursos que tiene un costo de oportunidad y que podrían estar generando beneficios en otra parte de la estructura financiera de la empresa.

**5. ¿Según su experiencia en la empresa, Cuál considera sea la causa que genere un crédito incobrable?**

- Dejar de evaluar por confianza la capacidad de pago del cliente.
- Por concretar ventas sin medir el riesgo de recuperación de cartera.
- Por situación Económica Interna del país.

**6. ¿En la empresa se aplican indicadores financieros para el análisis de las cuentas por cobrar?**

Si se aplica, el indicador Financieros aplicado es.

a.- **“Rotación de cuentas por cobrar”**, que nos permite conocer la cantidad de veces en que la empresa realiza las cuentas pendientes de cobro durante un periodo contable.

b.- **“Indicador de periodos de cobro”**, que nos ayude a medir la frecuencia con que se recauda la cartera.

