



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

MAYO – SEPTIEMBRE 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA

TEMA:

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA

MEDILINK S.A. EN EL PERIODO DEL 2020

EGRESADA:

BRIGGITTE ESTEFANIE PITA CARBO

TUTOR:

RONNY FERNANDO ONOFRE ZAPATA

AÑO 2021

Resumen

Las cuentas por cobrar significan un importante valor dentro de los ingresos de la empresa, pues de ellos depende que la liquidez y las decisiones financieras a mediano y largo plazo que tome la empresa, y generalmente tienen relación con la forma en la que se otorgan y los límites que se establecen en la misma.

Esta investigación se encarga de realizar un análisis sobre los reportes de cuentas por cobrar en la empresa Medilink S.A. así como la gestión que ha realizado la empresa sobre dichas cuentas, usando herramientas de observación para determinar si la empresa tiene un margen de pérdida más grande del que se tiene permitido, comparándolo con los estados financieros del mismo bajo la línea de investigación de Gestión Financiera y Compromiso Social, con el fin de que la empresa pueda ver los errores que se están cometiendo a la hora de realizar sus operaciones, sabiendo a quienes otorgarles o no los créditos y si esto es factible a corto plazo, puesto que las deudas por cobrar pueden ser de mediano a largo plazo y debido a esto es que se piensa en el corto plazo, porque se necesita ver si los activos de dicho periodo de tiempo donde se efectúa el crédito da lo suficiente para pagar las responsabilidades de la empresa. Se mostrarán cálculos a través de los cuales se brindarán los datos necesarios para analizar la situación de la empresa a nivel financiero, además de esto, se mostrarán conclusiones en base a los datos recolectados y previamente analizados para buscar una manera de solucionar el problema.

Palabras claves

- Crédito
- Cuentas por cobrar
- Gestión financiera

Abstract

Accounts receivable mean an important value within the income of the company, since it depends on them that liquidity and the medium and long-term financial decisions made by the company, and generally are related to the way in which they are granted and the limits that are established in it.

This investigation is in charge of carrying out an analysis on the accounts receivable reports in the company Medilink S.A. as well as the management that the company has carried out on these accounts, using observation tools to determine if the company has a greater margin of loss than is allowed, comparing it with the financial statements of the same under the Financial Management research line and Social Commitment, so that the company can see the mistakes that are being made when carrying out its operations, knowing to whom to grant or not the credits and if this is feasible in the short term, since the debts receivable They can be medium to long-term and because of this it is thought in the short term, because it is necessary to see if the assets of that period of time where the credit is made gives enough to pay the responsibilities of the company. Calculations will be shown through which the necessary data will be provided to analyze the company's situation at a financial level, in addition to this, conclusions will be shown based on the data collected and previously analyzed to find a way to solve the problem.

Key Words

- Credit
- Accounts receivable
- Financial management

Introducción

Los activos de las empresas son sin duda una de las piedras angulares de la misma, de esta dependen para poder realizar pagos obligatorios que como empresa, tienen la obligación de pagar, ya sea los impuestos del SRI, pagos al IESS, etc., todos estos pagos pasan a ser parte de los activos que servirán para que, al final de un período determinado de tiempo, que mayormente se hace de manera anual, al momento de realizar un balance y determinar si la empresa está cumpliendo o no con lo que se necesita para mantenerse dentro del mercado.

La empresa Medilink es una empresa de servicios de salud, la cual ofrece citas médicas, medicinas, tratamientos recomendados por profesionales, y al ser una del sector privado, es necesario que estas cobren por cada uno de los servicios que prestan a diferencia de las empresas de medicina en el sector público, puesto que estas son del Estado y como tales, no deben hacer cobros a menos que sean de servicios ya especiales que salgan de los límites del hospital, como pueden ser operaciones complejas, internar pacientes, etc.

Durante el año 2020 hubo complicaciones que hicieron que muchas empresas se vieran afectadas por el encierro debido a la crisis sanitaria del Covid 19, sin embargo, cabe resaltar que las empresas del sector de salud no se vieron afectadas de manera negativa, sino que, por su naturaleza, abarcaron un gran incremento en sus actividades, y por ser parte del sector privado, deberían haber recaudado más dinero en utilidades que durante otros años.

Esta investigación es de tipo cuantitativa y cualitativa, puesto que usa valores numéricos que se encontraron al solicitar las cuentas por cobrar del período 2020 de la empresa, es cualitativa porque se basa en estos datos para determinar si lo que se está obteniendo es algo que representa beneficios o pérdidas para la empresa, y determina la calidad de los trabajadores en base a lo que se está exponiendo en las cuentas por cobrar.

Esta investigación trabaja con el método deductivo, puesto que parte del conocimiento previo de ideas generales para llegar a una comprobación de un hecho ya antes dicho pero no probado, en esta, se ve que las premisas que se presentan son el hecho de que muchos créditos de los créditos se los entregan a personas que no tienen un buen historial o tienen deudas anteriormente con otras entidades, estas normalmente se pueden reconocer bajo lo establecido por los directivos, por cantidades grandes de obligaciones con la empresa.

La investigación se elaboró bajo la sub-línea de investigación Gestión Financiera y compromiso social, con el fin de usar las herramientas y conocimiento sobre la gestión de recursos económicos de una empresa para beneficio de la misma y de las demás personas fuera de la misma, en pos del bien para la sociedad, comprometiéndose a que dichas soluciones apoyen al servicio de la sociedad y para un futuro de la misma.

Esta investigación se encarga de analizar la manera en que la empresa gestiona las cuentas por cobrar, para que, durante el año 2020, se ha notado el descuido de las mismas, haciendo un mal manejo de dichas cuentas sin antes realizar los distintos procesos para verificación de que si el cliente en cuestión que recibe un crédito por parte de la empresa, no tenga mora en otras empresas.

Desarrollo

Las cuentas por cobrar son realizadas por un responsable, quien tiene el cargo de asistente personal de cobranza, pero en la empresa Medilink SA ha descuidado ese ámbito que es de las cobranzas a sus clientes. Se da el mal manejo de dichas cuentas, ya que muchas veces no se verifica si al cliente que se le dará un crédito por un valor determinado, se encuentra en mora con otras instituciones o incluso en la misma y no toman en consideración el plazo ni la tasa de interés.

Medilink es una red de farmacias y de consultorio médico para múltiples tratamientos cuya meta es asegurar la salud de todos sus pacientes, además de que consta con la capacidad de otorgar crédito en medicinas o tratamientos a personas que no posean la capacidad para cancelar en ese momento, con el objetivo de que se puedan mejorar, tiene sedes en distintas partes del país y siempre busca tener la mejor variedad y precio para la accesibilidad de las personas. La sucursal de Babahoyo es la que será el objeto de esta investigación, siendo que está ubicada en la Av. 5 de junio, entre Av. 9 de noviembre y Ricaurte.

La misión de la empresa es el bienestar de nuestros usuarios a través de servicios de salud Ambulatorios, integrales, y de excelencia.

Su visión es ser un grupo empresarial reconocido por la excelencia en la atención a nuestros usuarios, la integralidad de nuestros servicios, y el compromiso con la sociedad donde actuamos.

Compromiso Creemos que cada una de nuestras acciones, individuales y en equipo, deben estar enfocadas en lograr el bienestar de nuestros usuarios, mediante un servicio de excelencia que nos diferencia de manera positiva.

Ética Practicamos una conducta transparente, honesta y confiable en todos nuestros actos. Observamos el cumplimiento permanente de la ley y normativa vigente, y de los lineamientos internos.

Respeto Reconocemos el derecho de los demás (usuarios, clientes, colaboradores, prestadores, proveedores) al cumplir con nuestros deberes y obligaciones en un ambiente de respeto, cordialidad y con alto sentido humano.

Confianza Construimos relaciones de confianza al satisfacer las necesidades y superar las expectativas de nuestros usuarios y siendo responsables con nuestra conducta en el desarrollo de las actividades.

Actitud y Adaptabilidad Valoramos el potencial que cada persona tiene para desarrollarse, asumir nuevos desafíos, enfrentar retos, alcanzar resultados; su capacidad de adaptación a situaciones o necesidades; y su actitud orientada hacia un trabajo de excelencia. Somos un equipo humano competente que brinda servicios médicos ambulatorios integrales, comprometido con el bienestar de nuestros usuarios, los requisitos aplicables, la mejora continua y la excelencia en el servicio.

Brindar servicios médicos ambulatorios integrales que proporcionen bienestar a nuestros usuarios en cumplimiento de los requisitos aplicables. Realizar procesos de control para el cumplimiento de los requisitos aplicables de nuestros clientes. Contar con personal competente para la prestación de servicios médicos ambulatorios integrales. Optimizar la organización y los procesos para el sostenimiento de la calidad en el servicio y mejora continua.

Todos estos datos acerca de la empresa son proporcionados por la misma (MediLink, 2020), para efectos de la investigación en conocer más a fondo a la empresa como tal y comprar

los datos que se obtienen para determinar si la empresa cumple o no con los objetivos previamente planteados de la investigación.

Existen varias definiciones de la palabra economía, pero se mostrarán las más recientes y se analizará sus definiciones para poder aportar una definición enfocada a lo que se busca dentro de la investigación:

La economía es un arte que estudia las diferentes formas de administración de los recursos que se encuentran disponibles ante las necesidades humanas. Esta ciencia analiza los comportamientos, las decisiones y las acciones que los seres humanos toman, es decir, estudian y analizan como los hombres, mujeres, empresas y regímenes políticos toman decisiones relacionadas con la fabricación, comercialización y gasto. (Arias, 2015)

“El análisis de la forma en que las empresas usan los diferentes recursos escasos para fabricar o producir mercaderías importantes y comercializarlas en distintos lugares” (Samuelson, 2006).

“La economía es el análisis donde las entidades toman la decisión de lo que van a fabricar, producir, como lo harán y para quien lo harán, con los recursos que tienen a la mano” (Stanley Fischer, 2010).

“El estudio de la condición que las entidades trata sus recursos” (Mankiw, 2010).

El primer autor está viendo a la economía como una ciencia social, o más bien, una rama de estas las cuales, la meta de esta ciencia es el saber cómo poder administrar todos los insumos que se tienen a disposición, para satisfacer las necesidades de los demás; los otros autores concuerdan con el primero, pero sus definiciones son más resumidas, pero no por ello significa que sean erradas, por lo que en términos de esta investigación podemos definir que:

La economía es una herramienta de estudio sobre la cual la sociedad como tal se encarga de administrar y utilizar la menor cantidad de recursos posibles, con el objetivo de satisfacer las necesidades humanas con la mejor calidad y el menor costo posible.

Medilink también se maneja por un sistema de economía que ha sido útil para que la misma pueda sostenerse en pie dentro del mercado, siendo una empresa comercial y de servicios que se dedica a vender productos y brindar servicios relacionados con la salud, esta posee una economía con la cual pueden obtener insumos que serán necesarios para la empresa, pero también se requiere que sea bien llevada con los registros de la empresa, situación que no se está dando en esta empresa.

Los activos están definidos como *“un recurso con valor que alguien posee con la intención de que genere un beneficio futuro”* (Jaime, 2014) Eso quiere decir que todo beneficio inicial que llegue a la empresa, supondrá un beneficio igual o mayor a futuro, por supuesto que para una empresa es preferible que supere a lo que se invierte como tal. Cuando se habla de forma económica cabe resaltar de que dentro de una empresa también se considera como activo recursos no monetarios, un ejemplo de esto es recibir un vehículo que permita realizar actividades que antes le suponían un costo mayor a la empresa.

La empresa Medilink a lo largo de cada año recibe activos, y como es un ente que se dedica comercial, es normal que sus activos se basen en la venta de los productos y los servicios que brindan a su público, entre estos están la mercancía en sus farmacias, las herramientas e insumos que usa la empresa para trabajar, etc.

En términos de contabilidad, los activos también se dividen en dos tipos, los cuales son los activos corrientes y los no corrientes. Los activos corrientes son los recursos que se espera que sean visto como razonable el venderlos o usarlos durante un período de tiempo establecido

para la empresa, además de que se llegan a diferenciar de los activos no corrientes debido a la relevancia que tienen a corto plazo para la empresa (Ctcp, 2021), siendo que el término de corto plazo está más relacionado con la situación financiera y la capacidad que se tiene para cubrir con todos los pagos a corto plazo con la disponibilidad del activo.

Los activos corrientes pueden ser identificados como la liquidez que tiene la empresa para utilizar dichos recursos a corto plazo sin que esto afecte de forma negativa a la empresa, pero dentro de las mismas, existen cuentas que las hacen pertenecer a este grupo, y de entre las más comunes encontramos las de caja, bancos, deudores, cuentas de existencia, valores negociables e inversiones.

Medilink tiene inconvenientes para llevar todos estos valores de manera adecuada, esto es porque parte de los activos que maneja una empresa tienen que ver con las cuentas por cobrar, que están relacionadas con la parte de deudores, todas las cantidades que los clientes adeudan a la empresa representan ingresos, que son parte de los activos, pero como se están adeudando muchas cuentas, no hay buenos ingresos para la misma, al contrario, al no haber recibido dichos ingresos, la empresa debe reponer sus pagos con la liquidez que tienen.

Dentro de estas, en el apartado de deudores, existen las cuentas incobrables, que son aquellas cuentas que la empresa tiene con terceros, siempre y cuando estas representen un valor de ganancia para la misma, estas podrían ser efectivo o recursos de utilidad, por supuesto, estas deben generar liquidez en el corto plazo o ciclo normal de la empresa. (Herrera, 2020)

Las cuentas por cobrar generalmente en Ecuador son monetarias, esto debido a que las necesidades se basan más en adquirir algún producto o servicio, y siendo de parte de una empresa farmacéutica y clínica, que distribuye tanto productos como servicios, los clientes pueden acceder a un crédito a través del cual se puede adquirir un producto o servicio con el

compromiso de cancelar después en un determinado tiempo establecido entre el que otorga el crédito y el cliente.

Se define como crédito a...

Una operación financiera donde una o varias personas u organizaciones que toman el nombre de acreedores, siempre presta una cierta cantidad de dinero y a esta persona o entidad se la llama deudor quien garantiza el retorno del dinero en los plazos establecidos mas la debida tasa de interés que se estipulo entre las partes. (Oca, 2015)

Aunque se tiene un conocimiento más preciso sobre la definición de lo que es el crédito, también debemos recordar que el crédito es una pieza clave dentro de la empresa, ya que al tener clientes adeudando, es necesario fijarse si el crédito que se va a dar es factible o no, para ello, es necesario que la persona encargada pueda saber ciertos requisitos que le ayudarán a dar la facilidad de decidir si el cliente solicitante es indicado para recibir uno.

Para poder determinar si un cliente merece recibir un crédito o no, es necesario que se exploren ciertos aspectos, los cuales son la liquidez que nos permite ver si es que el cliente sea alguien que dispone de efectivo en bancos o cajas, para esto, lo mejor que se podría analizar detenidamente es el balance del cliente, si se ve que los activos superan a los pasivos que les exigen tanto para él como para la empresa, y sobre todo saber si los beneficios que recibirá el cliente serán los más ideales en un breve tiempo; la solvencia la cual en términos cortos, es la capacidad que tiene un cliente para poder pagar deudas que van desde el medio a largo plazo, y la mejor forma de asegurarse de saber esto es a través de los balances, si el cliente no dispone de una buena solvencia, no es recomendable otorgarle un crédito; los **resultados** que son donde se ven las pérdidas y ganancias de la empresa, en esta se deberá observar el flujo de caja de la empresa, de esta manera, se podrá

determinar si otorgando créditos podrá solventar todos los pagos que debe realizar en corto plazo, aunque en determinadas ocasiones habrá excepciones como en empresas que recién empiezan y donde el riesgo podría ser algo viable; el endeudamiento que representa mayormente el porcentaje que poseen las deudas por créditos a los pasivos de la empresa, al ver estos, se debe prestar especial atención en cuál es la exigibilidad de los pagos para la empresa; y por último las políticas de pago y hábitos de pago reales donde se ve qué tanta es la realidad sobre el cliente, si la empresa ve que aunque tenga solvencia, no tiene una buena reputación frente a otras empresas anteriores, es imposible darle un crédito porque se sabe de antemano que el cliente posee antecedentes crediticos malos, podría convertirse en una pérdida para la empresa. (Circulante, 2018)

Medilink tiene un inconveniente con este aspecto, pues, porque la solvencia de esta empresa se ha visto afectada por el otorgar créditos a cualquier persona que lo solicite, estos endeudamientos provocan que la empresa empiece a perder su solvencia de a poco, puesto que al no establecer un límite en la cantidad de dinero en crédito que se puede adeudar, no se están respetando las políticas de pago y hábitos de pago reales, además de esto, no se ve que los clientes hayan sido previamente verificados si se les puede otorgar o no un crédito.

El riesgo financiero es la posibilidad de que algo ocurra en determinados mercados económicos donde pueden traer consecuencias negativas pudiendo afectar de manera muy grave a las organizaciones que ya sea en menor o mayor medida, estén expuestas a diferentes riesgos financieros. (El Mar, 2016)

Aunque parezca complicado de entender, los créditos son una forma de riesgo financiero, porque al ser una posible situación negativa futura, ponen como incierto el

futuro financiero de una empresa, lo cual se podría encontrar en pérdidas de efectivo, el incumplimiento de pagos sobre obligaciones que tiene la empresa debido a la falta de dinero para cumplir con dichas responsabilidades.

Existen varios riesgos que se tienen al sufrir las consecuencias negativas de haber tomado riesgos financieros, entre estos están los riesgos de operaciones, las cuales son vitales, sin un capital que ayuda a que la empresa pueda ejercer sus actividades con normalidad, entre estas están también el pago al personal, riesgos de fraude o de inventarios. También están los riesgos de liquidez, los cuales normalmente son todos aquellos que están relacionados especialmente a los activos y pasivos de la empresa, se debe hacer énfasis en que los activos son todos aquellos ingresos y recursos que están destinados a cumplir con los compromisos que tiene la empresa y que también que, al restarlos de los pasivos, dan origen a las utilidades y el capital que servirán para mantener a la empresa con la liquidez correspondiente y la solvencia necesaria. Si los pasivos llegan a ser mayores que los activos, entonces la empresa está teniendo problemas muy grandes de liquidez, porque no podrá cancelar sus responsabilidades ni a tiempo ni con la cantidad requerida.

Por último, están los riesgos de mercado, la cual trae como consecuencia el cambio de valor acerca de algunos elementos de la empresa como las acciones, los bonos, y demás elementos, por lo que una primera posible solución a esto es realizar una gestión o administración de los riesgos financieros de una empresa, con el fin de cubrir esas dificultades y evitar problemas futuros.

Medilink se está viendo afectada por estos riesgos, que pueden llevarla a que sufra más pérdidas y en el peor de los casos, una bancarrota, esto porque sin poder realizar los

cobros correspondientes que generan activos para la empresa, la liquidez disminuye hasta que no pueden solventar sus actividades, por lo que la empresa tiene problemas a nivel operativo, porque sin la correcta organización ni gente capacitada para poder ejercer sus labores de forma correcta, habrán pérdidas a nivel financiero como ya se conocer por parte del departamento de cobranzas.

También tiene dificultades a nivel de liquidez, porque los activos de la empresa Medilink se están viendo afectados debido a la falta de cobros y lo que estas cantidades representan para la empresa a nivel de activos, sin estos montos de dinero, la empresa se ve obligada a de lo que tiene, pagar las deudas a corto plazo que se podrían cancelar con las deudas por cobrar, pero debido al incumplimiento de los clientes y la falta de capacidad del departamento de cobranzas, la solvencia de la empresa no es la adecuada.

De la misma forma, Medilink está padeciendo de riesgos de mercado, porque en determinadas ocasiones, los precios de la misma están variando de manera que por la falta de pago de sus clientes, tienen que buscar maneras de reponer dicho dinero adeudado, lo que puede hacer que sus clientes empiecen a dejar sus preferencias con esta empresa y buscar una que tenga precios más estables y accesibles, lo que trae más pérdidas en los ingresos de la empresa.

Otra forma de evitar riesgos o pérdidas para una empresa, es el saber registrar las actividades tanto de tareas como de actividad financiera, o lo que también se conoce como registro contable, lo cual es de suma importancia para que la empresa pueda tomar decisiones con una base de datos fieles como soporte de todas aquellas decisiones, en caso de que se requiera emplear este método, es necesario saber que el hacerlo de la forma

correcta, trae ventajas y beneficios para la misma empresa (Siigo, 2018), de las cuales podemos destacar:

- Tener un completo registro de los activos de la entidad.
- Inspeccionar los movimientos del efectivo tomando en cuenta las diferentes necesidades de la organización.
- Sustento de todos los movimientos económicos ante otras personas.
- Reconocer todos los compromisos financieros de la compañía.
- Fiscalizar el estado financiero de la entidad. (Siigo, 2018)

Es importante que una empresa realice el registro contable, puesto que el hacerlo puede llegar a significar un gran cambio positivo para la empresa, a su vez que esta situación se puede dar de incidencia, entre las razones para que sea necesario el usar esta gestión son:

- Se permite vigilar más detenidamente las actividades organizacionales
- Optimiza la preparación de los estados financieros
- Ayuda a identificar adecuadamente las fuentes de ingresos
- Se podrá hacer un seguimiento de los gastos deducibles
- Optimiza de forma adecuada las declaraciones de impuestos

Se define este trabajo de investigación realizado como un estudio descriptivo, por lo tanto, el objetivo de la misma es describir la situación que se está dando en la empresa Medilink S.A. durante el período 2020 en relación a la gestión que tiene sobre sus cuentas por cobrar, ya que, según lo estipulado por la problemática, se han estado dando créditos a clientes que potencialmente representan un riesgo financiero para la empresa en cuestión. Se trata de un estudio de tipo

transeccional ubicado en la sede de la empresa Medilink ubicado en la provincia de Los Ríos durante el mes de septiembre del año 2021 buscando datos del año pasado.

El objetivo de este trabajo es estudiar a la empresa Medilink S.A. en sus aspectos administrativos y sus cuentas por cobrar, dentro de este apartado se define a la organización de servicios como la unidad, y dentro de esta, la parte que está encargada de otorgar los créditos, pero para efectos de la investigación, la población que hay es la empresa en su parte interna, por lo que para mayores efectos, la recolección de información se realizó por medio de solicitud de datos numéricos a la empresa directamente, cosa que fue provista con éxito en un formato de Excel.

Para la recolección de datos, se realizó un muestreo por conveniencia, la cual consiste en un proceso de muestreo no probabilístico, tampoco es aleatorio, sino que se encarga de buscar la muestra de manera conveniente y que facilite la recolección de datos necesarios para la investigación, para esta investigación, la muestra será el personal que se encarga de otorgar los créditos a todos los clientes, lo que se traduce en cuentas por cobrar para la empresa.

Para poder determinar la situación de la empresa con respecto a las cuentas por cobrar, se debe realizar múltiples cálculos para poder determinar si estos están siendo perjudiciales en el ámbito del tiempo que se tiene sin cobrar dicha cuenta, se empieza por calcular la rotación del inventario, para calcularla, se requiere de sumar todos los bienes que la empresa provee en un cierto período de tiempo y luego se divide para el promedio de dichos bienes disponibles en el inventario durante dicho tiempo. (Destinonegocio, 2015)

Se muestra los índices financieros de los inventarios y las cuentas por cobrar, además de un informe más detallado de las cuentas:

Rotación del Inventario

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\$ -}{\$ -}$$

$$\text{Rotación del Inventario} = 0.00 \text{ Veces}$$

De acuerdo a los datos proporcionados, no poseen inventarios alguno ni costo de venta en sus estados financieros.

La rotación de cuentas incobrables es un vocablo que consiste en la división del total de ventas anuales por medio de crédito y el promedio de cuentas incobrables existentes, de esta manera se determinan cuantas rotaciones de cuentas por cobrar existen. (Olivares, 2019)

Rotación de las cuentas incobrables

$$\text{Rotación de las cuentas incobrables} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de las cuentas incobrables} = \frac{\$ 152,350.00}{\$ 29,505.56}$$

$$\text{Rotación de las cuentas incobrables} = 5.16 \text{ Veces}$$

La rotación de las cuentas por cobrar es de 5.16 veces.

Los días de ventas en cuentas incobrables se encarga de medir el promedio de días en que una empresa se demora en cobrar las cuentas pendientes de cobro y se vuelve a prestar el dinero, para calcularlo, se deben dividir los días del año, que son 365 para la rotación de cuentas incobrables. (Aredepymes, 2005)

Días de ventas en cuentas por cobrar

$$\text{Días de ventas en cuentas por cobrar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de las cuentas incobrables}}$$

Días de ventas en cuentas por cobrar= $\frac{365}{5.16}$

Días de ventas en cuentas por cobrar= 70.69 Días

Los días de rotación de las cuentas incobrables en el año 2020 es de 71 días lo que causa una preocupación ya que puede perder liquidez a largo plazo.

REPORTE DE CUENTAS POR COBRAR								
MEDILINK SA								
DESDE EL 01/01/2020 AL 31/12/2020								
Cod	Cliente	Fecha de facturación	Fecha de vencimiento	Plazo de vencimiento				Total
				0 - 30 días	31 - 60 días	61 - 120 días	Más de 12 meses	
1	Cliente 1	15/1/2020	15/5/2020			\$ 567.30		\$ 567.30
5	Cliente 5	19/1/2020	19/5/2020			\$ 543.29		\$ 543.29
3	Cliente 3	26/1/2020	26/5/2020			\$ 1,050.60		\$ 1,050.60
1	Cliente 1	11/2/2020	11/6/2020			\$ 450.40		\$ 450.40
10	Cliente 10	24/2/2020	24/6/2020			\$ 765.30		\$ 765.30
7	Cliente 7	27/2/2020	27/6/2020			\$ 456.39		\$ 456.39
16	Cliente 16	11/3/2020	11/7/2020			\$ 754.29		\$ 754.29
8	Cliente 8	16/4/2020	16/8/2020			\$ 540.20		\$ 540.20
2	Cliente 2	22/4/2020	22/8/2020			\$ 1,529.50		\$ 1,529.50
15	Cliente 15	29/4/2020	29/8/2020			\$ 659.40		\$ 659.40
17	Cliente 17	4/5/2020	4/9/2020			\$ 648.58		\$ 648.58
20	Cliente 20	15/5/2020	15/9/2020			\$ 567.30		\$ 567.30
10	Cliente 10	18/5/2020	18/9/2020			\$ 1,468.30		\$ 1,468.30
23	Cliente 23	17/6/2020	17/10/2020			\$ 947.49		\$ 947.49
5	Cliente 5	17/6/2020	17/10/2020			\$ 387.30		\$ 387.30
8	Cliente 8	3/7/2020	3/11/2020			\$ 674.98		\$ 674.98
4	Cliente 4	9/7/2020	9/11/2020			\$ 965.40		\$ 965.40
18	Cliente 18	13/7/2020	13/11/2020			\$ 840.50		\$ 840.50
9	Cliente 9	28/7/2020	28/11/2020			\$ 540.32		\$ 540.32
15	Cliente 15	7/8/2020	7/12/2020			\$ 870.40		\$ 870.40
8	Cliente 8	13/8/2020	13/12/2020			\$ 750.37		\$ 750.37
2	Cliente 2	13/8/2020	13/12/2020			\$ 548.49		\$ 548.49
13	Cliente 13	25/8/2020	25/12/2020			\$ 467.29		\$ 467.29

5	Cliente 5	25/8/2020	25/12/2020			\$ 439.58		\$ 439.58
10	Cliente 10	27/8/2020	27/12/2020			\$ 549.30		\$ 549.30
3	Cliente 3	9/9/2020	9/1/2021			\$ 327.40		\$ 327.40
6	Cliente 6	16/9/2020	16/1/2021			\$ 650.30		\$ 650.30
13	Cliente 13	4/10/2020	4/2/2021			\$ 1,053.25		\$ 1,053.25
4	Cliente 4	12/10/2020	12/2/2021			\$ 348.57		\$ 348.57
8	Cliente 8	22/10/2020	22/2/2021			\$ 1,046.47		\$ 1,046.47
7	Cliente 7	22/10/2020	22/2/2021			\$ 985.48		\$ 985.48
11	Cliente 11	17/11/2020	17/3/2021			\$ 347.57		\$ 347.57
25	Cliente 25	19/11/2020	19/3/2021			\$ 364.58		\$ 364.58
18	Cliente 18	23/11/2020	23/3/2021			\$ 845.37		\$ 845.37
22	Cliente 22	24/11/2020	24/3/2021			\$ 274.38		\$ 274.38
14	Cliente 14	30/11/2020	30/3/2021			\$ 682.69		\$ 682.69
13	Cliente 13	3/12/2020	3/4/2021			\$ 548.58		\$ 548.58
2	Cliente 2	10/12/2020	10/4/2021			\$ 847.50		\$ 847.50
5	Cliente 5	15/12/2020	15/4/2021			\$ 876.50		\$ 876.50
6	Cliente 6	17/12/2020	17/4/2021			\$ 267.47		\$ 267.47
7	Cliente 7	21/12/2020	21/4/2021			\$ 754.30		\$ 754.30
18	Cliente 18	23/12/2020	23/4/2021			\$ 435.28		\$ 435.28
19	Cliente 19	28/12/2020	28/4/2021			\$ 549.30		\$ 549.30
15	Cliente 15	28/12/2020	28/4/2021			\$ 318.30		\$ 318.30
Total								\$29,505.56

Usando solo el método de observación para realizar un análisis de los datos financieros, podemos encontrar de que 5 usuarios han dejado dudas por cobrar cuyos valores pasan los 1000 dólares, lo cual es una situación demasiado alarmante, considerando que las cuentas tienen un vencimiento mayor a los dos meses, cosa que para la empresa es una gran pérdida, el tener cuentas por cobrar que ya vencieron puede significar una baja en la fluidez de dinero de la empresa, puesto que cada cierto período de tiempo, las empresas deben pagar cuentas a corto plazo, mayormente son obligaciones operativas de la empresa misma.

Haciendo un análisis a través de las fórmulas en Excel, se calculó las cantidades de dinero más resaltantes que hubo durante dicho período de tiempo. La cantidad mínima de deudas por cobrar que posee la empresa Medilink es de \$267,47, la cantidad máxima en créditos

que se está adeudando a la empresa es de \$1529,59, y en base a un total de \$29505,56 que se acumularon en cuentas por cobrar durante el año 2020, se llega a tener una pérdida promedio de \$670,58 mensuales.

Algo que se puede encontrar en estas cuentas ordenadas, es que los créditos no se repiten en valores, lo que quiere decir que el departamento de créditos no tiene definida una cantidad máxima de cupo para sus clientes, por lo que no es de extrañarse que se encuentren cantidades de dinero muy variantes, así mismo, según lo discutido por el asistente de cobranzas, es que ha mencionado que no se controla ni se asegura de realizarse los cobros a sus respectivos deudores, cosa que perjudica mucho a la empresa.

Un dato adicional por el director de dicho departamento, es que cuando se van a otorgar créditos, no se verifica primero si el cliente no tiene un mal historial, si adeuda a otras entidades o si ya tenía problemas con la misma empresa en cuanto a sus créditos o valores pendientes a pagar, lo que hace ver que no existe un control para este departamento.

Conclusiones

El siempre tener controlado las cuentas por cobrar es una ventaja para las empresas que se manejan con fines de lucros, puesto que de esta forma se evitan posibles pérdidas, además, de que el mantener un valor fijo para otorgar créditos como suelen hacer todas las entidades que ofrecen productos y servicios evita que en caso de que llegase a dar un caso de irresponsabilidad, la empresa pueda tener ese margen de error sin que dicha deuda le perjudique a mediano y largo plazo.

De forma lamentable, la empresa Medilink S.A. ubicada en Los Ríos no dispone de estas características, ya que las cantidades de dinero que tienen por cobrar son demasiado altas, además de que estas representan una pérdida, puesto que ninguno de los clientes que están dentro de la lista ha llegado a cancelar ninguno de los valores, ni siquiera el más mínimo, esto lleva a la conclusión de que la empresa no se encarga de realizar los cobros correspondientes.

La empresa Medilink en efecto dispone de una oficina, una sección o departamento dentro de la misma la cual se conoce como asistencia de cobranzas, cuya función es cubrir y asegurarse de que los cobros que se realicen en el tiempo establecido, pero al no realizarlo de la forma adecuada, la empresa no puede tomar acciones legales con los clientes, porque primero se debe pasar por el método de cobranza convencional.

Bibliografía

- Areadepymes. (2005). *Ratios de circulación*. Obtenido de areadepymes:
<https://www.areadepymes.com/?tit=ratios-de-circulacion-ratios-del-balance-y-de-la-cuenta-de-resultados&name=Manuales&fid=ej0bcae>
- Arias, A. S. (08 de octubre de 2015). *Economía*. Obtenido de economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/economia.html>
- Circulante. (4 de julio de 2018). *5 aspectos clave para dar crédito a nuevos clientes*. Obtenido de circulante: <https://circulante.com/facturas/dar-credito-clientes/>
- Ctcp. (25 de enero de 2021). *Cuentas del activo corriente o circulante*. Obtenido de ctcp:
<https://www.ctcp.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=e70f2db8-d88b-4625-9915-d2d6fcb93dbb#:~:text=Para%20fines%20contables%2C%20el%20t%C3%A9rmino,de%20operaci%C3%B3n%20de%20la%20empresa.>
- Destinonegocio. (2015). *Aprende a calcular la rotación de inventarios de tu negocio*. Obtenido de destinonegocio: <https://destinonegocio.com/ec/gestion-ec/aprende-a-calcular-la-rotacion-de-inventarios-de-tu-negocio/>
- El Mar. (29 de noviembre de 2016). *¿Cuáles son los principales riesgos financieros a los que se enfrentan las empresas?* Obtenido de CEF: <https://www.contabilidadtk.es/principales-riesgos-financieros-enfrentan-empresas.html>
- Herrera, Y. (2020). *¿Cuáles son las cuentas del activo y qué son?* Obtenido de Contabilidad financiera y tributaria de Chile: <https://blog.nubox.com/contadores/cuentas-del-activo>
- Jaime, J. L. (20 de noviembre de 2014). *Activo*. Obtenido de economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/activo.html>
- Mankiw, G. (2010). *Principios de Economía*. McGraw Hill.

MediLink. (2020). *¿Quiénes somos?* Obtenido de MediLink: <https://medilink.com.ec/quienes-somos.php>

Oca, J. m. (20 de julio de 2015). *Crédito*. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

Olivares, D. (13 de febrero de 2019). *Cómo calcular las rotaciones de cuentas por cobrar*. Obtenido de MUYPYMES: <https://www.muypymes.com/2019/02/13/como-calcular-las-rotaciones-de-cuentas-por-cobrar>

Samuelson, P. y. (2006). *Economía*. McGraw Hill.

Siigo. (04 de enero de 2018). *¿Qué son los registros contables?* Obtenido de Siigo: <https://www.siigo.com/blog/contador/que-son-los-registros-contables/>

Stanley Fischer, R. D. (2010). *Economía*. McGraw Hill.

Anexos

REPORTE DE CUENTAS POR COBRAR								
MEDILINK SA								
DESDE EL 01/01/2020 AL 31/12/2020								
Cod	Cliente	Fecha de facturación	Fecha de vencimiento	Plazo de vencimiento				Total
				0 - 30 días	31 - 60 días	61 - 120 días	Más de 12 meses	
1	Cliente 1	15/1/2020	15/5/2020			\$ 567.30		\$ 567.30
5	Cliente 5	19/1/2020	19/5/2020			\$ 543.29		\$ 543.29
3	Cliente 3	26/1/2020	26/5/2020			\$ 1,050.60		\$ 1,050.60
1	Cliente 1	11/2/2020	11/6/2020			\$ 450.40		\$ 450.40
10	Cliente 10	24/2/2020	24/6/2020			\$ 765.30		\$ 765.30
7	Cliente 7	27/2/2020	27/6/2020			\$ 456.39		\$ 456.39
16	Cliente 16	11/3/2020	11/7/2020			\$ 754.29		\$ 754.29
8	Cliente 8	16/4/2020	16/8/2020			\$ 540.20		\$ 540.20
2	Cliente 2	22/4/2020	22/8/2020			\$ 1,529.50		\$ 1,529.50
15	Cliente 15	29/4/2020	29/8/2020			\$ 659.40		\$ 659.40
17	Cliente 17	4/5/2020	4/9/2020			\$ 648.58		\$ 648.58
20	Cliente 20	15/5/2020	15/9/2020			\$ 567.30		\$ 567.30
10	Cliente 10	18/5/2020	18/9/2020			\$ 1,468.30		\$ 1,468.30
23	Cliente 23	17/6/2020	17/10/2020			\$ 947.49		\$ 947.49
5	Cliente 5	17/6/2020	17/10/2020			\$ 387.30		\$ 387.30
8	Cliente 8	3/7/2020	3/11/2020			\$ 674.98		\$ 674.98
4	Cliente 4	9/7/2020	9/11/2020			\$ 965.40		\$ 965.40
18	Cliente 18	13/7/2020	13/11/2020			\$ 840.50		\$ 840.50
9	Cliente 9	28/7/2020	28/11/2020			\$ 540.32		\$ 540.32
15	Cliente 15	7/8/2020	7/12/2020			\$ 870.40		\$ 870.40
8	Cliente 8	13/8/2020	13/12/2020			\$ 750.37		\$ 750.37
2	Cliente 2	13/8/2020	13/12/2020			\$ 548.49		\$ 548.49
13	Cliente 13	25/8/2020	25/12/2020			\$ 467.29		\$ 467.29
5	Cliente 5	25/8/2020	25/12/2020			\$ 439.58		\$ 439.58
10	Cliente 10	27/8/2020	27/12/2020			\$ 549.30		\$ 549.30
3	Cliente 3	9/9/2020	9/1/2021			\$ 327.40		\$ 327.40
6	Cliente 6	16/9/2020	16/1/2021			\$ 650.30		\$ 650.30
13	Cliente 13	4/10/2020	4/2/2021			\$ 1,053.25		\$ 1,053.25
4	Cliente 4	12/10/2020	12/2/2021			\$ 348.57		\$ 348.57
8	Cliente 8	22/10/2020	22/2/2021			\$ 1,046.47		\$ 1,046.47

7	Ciente 7	22/10/2020	22/2/2021			\$ 985.48		\$ 985.48
11	Ciente 11	17/11/2020	17/3/2021			\$ 347.57		\$ 347.57
25	Ciente 25	19/11/2020	19/3/2021			\$ 364.58		\$ 364.58
18	Ciente 18	23/11/2020	23/3/2021			\$ 845.37		\$ 845.37
22	Ciente 22	24/11/2020	24/3/2021			\$ 274.38		\$ 274.38
14	Ciente 14	30/11/2020	30/3/2021			\$ 682.69		\$ 682.69
13	Ciente 13	3/12/2020	3/4/2021			\$ 548.58		\$ 548.58
2	Ciente 2	10/12/2020	10/4/2021			\$ 847.50		\$ 847.50
5	Ciente 5	15/12/2020	15/4/2021			\$ 876.50		\$ 876.50
6	Ciente 6	17/12/2020	17/4/2021			\$ 267.47		\$ 267.47
7	Ciente 7	21/12/2020	21/4/2021			\$ 754.30		\$ 754.30
18	Ciente 18	23/12/2020	23/4/2021			\$ 435.28		\$ 435.28
19	Ciente 19	28/12/2020	28/4/2021			\$ 549.30		\$ 549.30
15	Ciente 15	28/12/2020	28/4/2021			\$ 318.30		\$ 318.30
Total								\$29,505.56

SRi en línea
Inicio sesión

Consulta de RUC

RUC: 0992669373001 Razón social: MEDILINK S.A.

Estado contribuyente en el RUC: **ACTIVO** Nombre comercial:

Representante legal

Nombre: VELASCO JIMENEZ LUIS MANUEL
Cédula/RUC: 0917073488

Actividad económica principal		CONSULTA Y TRATAMIENTO POR MÉDICOS GENERALES Y ESPECIALISTAS EN CONSULTORIOS PRIVADOS.
Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente	
SOCIEDAD	BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS	
Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad	
OTROS	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades
14/06/2010	07/09/2021	
Agente de retención		
SI		

Babahoyo, 20 de septiembre del 2021

CARTA DE AUTORIZACIÓN

A quien corresponda:

Yo **LUIS MANUEL VELASCO JIMENEZ** con C.I. N° 091707348-8 en calidad de **GERENTE GENERAL DEL CENTRO MEDICO MEDILINK S.A** autorizo el permiso respectivo a la **SRTA. PITA CARBO BRIGGITTE ESTEFANIE**. con C.I. N° 095047558-2, para que efectuó la investigación de su estudio de caso titulado: **ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA MEDILINK S.A EN EL PERIODO 2020.**



LUIS MANUEL VELASCO JIMENEZ
C.I. N° 091707348-8

Guayaquil

Sur: 6 de Marzo 3402 y Camilo Destruge.
Norte: C.C. Gran Albocentro, local 2.
(04)-3811810 / 1700-635465

Babahoyo

Av. 5 de Junio y 9 de Noviembre.
(05)-2021760

Quito

Alemania N30-58 y Av. Eloy /
Edif. Solemni, Piso 1, Of. 106
099 991 5625