



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2021 – MARZO 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA

TEMA:

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE MEDILINK S.A.,

DURANTE EL PERIODO 2021

EGRESADA:

KAREN ESTEFANIA RAMOS ZAMBRANO

TUTOR:

CPA. DARWIN GIL ESPINOZA

AÑO 2022

Resumen

El activo que poseen las empresas es desde luego uno de los pilares fundamentales, del mismo se requiere para poder llevar a cabo las diferentes obligaciones, ya sean impuestos, tasas, contribuciones, pagos al IESS, entre otros. Todos estos reembolsos se convierten en parte del activo para ser utilizado después de un cierto período de tiempo, a realizarse de forma anual al establecer el balance y determinar si la empresa se ajusta a lo que se requiere para sobrevivir en el mercado. Medilink Company es una empresa de servicios médicos que brinda chequeos médicos, medicamentos, tratamientos recomendados profesionalmente y como empresa del sector privado es fundamental que ellos cobren por cada servicio que brindan, en disimilitud de las empresas de la industria farmacéutica del sector público, ya que son de propiedad estatal y por lo tanto no debe cobrar, a menos que sean distinciones de servicios específicos más allá de los límites del hospital, como intervenciones complejas, hospitalizar pacientes, entre otros. Este estudio es cuantitativo y cualitativo porque utiliza valores numéricos que se hallaron al solicitar las cuentas por cobrar del período 2021 de la empresa y es cualitativo ya que se basa en estos datos para determinar si lo que ingresa representan una ganancia o pérdida para el negocio y determinar la eficiencia y eficacia del recurso humano que posee, con base en lo que muestra el rubro cuentas por cobrar. Esta investigación se ocupa de analizar cómo la empresa gestiona las cuentas de los clientes durante el año 2022.

Palabras claves

Gestión- Cuentas por cobrar- Créditos- Cobros-Pagos

Abstract

The asset that companies have is, of course, one of the fundamental pillars, it is required to be able to carry out the different obligations, be they rates, contributions, payments to the IESS, among others. All of these refunds are defined as part of the asset to be used after a certain period of time, to be made on an annual basis to establish the balance and determine if the company meets what is required to survive in the market. Medilink Company is a medical services company that provides medical check-ups, medications, professionally recommended treatments and as a private sector company it is essential that they charge for each service they provide, unlike companies in the public sector pharmaceutical industry, since they are state property and therefore should not charge, unless they are distinctions of specific services beyond the limits of the hospital, such as complex complications, hospitalization of patients, among others. This study is quantitative and qualitative because it uses numerical values that were found when requesting the company's accounts receivable for the 2021 period and it is qualitative since it is based on these data to determine if what is entered represents a profit or loss for the business and determine the efficiency and effectiveness of the human resource it possesses, based on what the accounts receivable item shows. This research deals with analyzing how the company manages customer accounts during the year 2022.

Keywords

Management- Accounts receivable- Credits- Collections-Payments

Introducción

El activo que poseen las empresas es desde luego uno de los pilares fundamentales, del mismo se requiere para poder llevar a cabo las cancelaciones requeridas a los que como empresa están obligados a pagar, ya sean impuestos, tasas, contribuciones, pagos al IESS, entre otros. Todos estos reembolsos se convierten en parte del activo para ser utilizado después de un cierto período de tiempo, a realizarse de forma anual al establecer el balance y determinar si la empresa se ajusta a lo que se requiere para sobrevivir en el mercado.

Medilink Company es una empresa de servicios médicos que brinda chequeos médicos, medicamentos, tratamientos recomendados profesionalmente y como empresa del sector privado es fundamental que ellos cobren por cada servicio que brindan, en disimilitud de las empresas de la industria farmacéutica del sector público, ya que son de propiedad estatal y por lo tanto no debe cobrar, a menos que sean distinciones de servicios específicos más allá de los límites del hospital, como intervenciones complejas, hospitalizar pacientes, entre otros.

Cabe señalar que no se ven afectadas negativamente las empresas del sector salud durante el transcurso del año 2021 por los estragos de la crisis sanitaria que surgió a nivel mundial que han hecho que muchas sociedades se vean perjudicadas, por el contrario, en esencia tuvieron un gran incremento en su actividad empresarial y, al ser parte del sector privado deberían haber recibido más ganancias que en otros años.

Este estudio es cuantitativo y cualitativo porque utiliza valores numéricos que se hallaron al solicitar las cuentas por cobrar del período 2021 de la empresa y es cualitativo ya que se basa en estos datos para determinar si lo que ingresa representan una ganancia o pérdida para el negocio

y determinar la eficiencia y eficacia del recurso humano que posee, con base en lo que muestra el rubro cuentas por cobrar.

Esta investigación es deductiva, ya que parte del entendimiento anticipado de ideas generales a fin de comprobar un hecho previamente planteado, pero no versado en esto se comprende que las premisas presentadas son ciertas, de que muchos créditos se otorgan a personas con antecedentes deficientes o a quienes tienen deudas previas con otras entidades, esto muchas veces pueden ser reconocidos de acuerdo a lo establecido por los administradores, por los grandes compromisos con la compañía.

El estudio se lleva a cabo en el marco de la sublínea de investigación Gestión financiera y compromiso social, que tiene como objetivo utilizar las herramientas y el conocimiento de la gestión de los recursos económicos de una sociedad en beneficio de ella y de los que están fuera de ella, participando en tales soluciones para servir a la sociedad y para un mejor futuro. Esta investigación se ocupa de analizar cómo la empresa gestiona las cuentas de los clientes durante el año 2021, ya que se ha descubierto la negligencia de las mismas como resultado de un mal manejo de las cuentas antes mencionadas, sin cumplir con la normativa de primero proceder a verificar que el cliente no tenga adeudo con otras empresas.

Desarrollo

Medilink S.A con número de RUC 0992669373001, es una red de farmacias y centros médicos que atienden para una variedad de tratamientos con el objetivo de garantizar el bienestar de todos los pacientes, además de poder otorgar créditos para medicamentos o tratamientos a quienes los necesiten y no tengan la opción de pagar en ese instante; con el objetivo de mejorarlas; cuenta con oficinas en diferentes puntos del País y está siempre en la búsqueda de ofrecer las mejores variedades y los mejores precios al alcance de todos, su representante legal es el Sr. Luis Manuel Velasco Jiménez con cédula de identidad 0917073488 (Servicios de Rentas Internas). La agencia Babahoyo que será objeto de esta investigación se encuentra ubicada en la Avenida 5 de junio, entre Avenida 9 de noviembre y Ricaurte. Actualmente está regulada por la Superintendencia de Compañías (Medilink, 2022)

“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” (Medilink, 2022).

“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” (Medilink, 2022).

“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” (Medilink, 2022).

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. (Medilink, 2022)

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, 2022)

La gestión de la cobranza dentro de la empresa es realizada solo por una persona el cual tiene la obligación de dar todo el seguimiento adecuado a los clientes de la institución para sus respectivos cobros. Esta tarea la realiza mediante el mecanismo de vía telefónica cuando observa que ya se ha vencido el crédito que se le ha concedido a dicho cliente. La gestión de los respectivos cobros debe estar evidenciada en reportes que debe entregar el responsable de este departamento para luego dirigirlos al área contable donde se realiza el respectivo registro. Medilink tiene como política de conceder máximo hasta 30 días de crédito.

La compañía otorga los créditos sin aplicar las evaluaciones y análisis correspondientes, pues se otorga créditos a toda la clientela que no puede cancelar en efectivo provocando un incremento en sus cuentas por cobrar. El procedimiento consiste en facturar el servicio de salud y registrarlo con la cuneta contable denominada cuentas por cobrar. La entidad realiza sus cobranzas cuando el plazo de ha vencido. Realiza el responsable una llamada a los clientes en mora para coordinar el respectivo cobro por parte de la empresa y pago por parte del cliente.

Las cuentas por cobrar son aquellas cuentas que representan los créditos que la empresa u organización ofrece a sus clientes, las empresas realizan este otorgamiento de créditos con la finalidad de captar clientes y mantener los clientes que son regulares al momento de comprar o adquirir sus servicios, así mismo esos créditos tienen cuentas por cobrar con condiciones de financiamiento, donde se determina el día de cobro de dicho crédito, es importante recalcar que las condiciones se dan según la empresa. (Martínez, 2016)

La administración financiera de Medilink SA se encarga de manejar y controlar los recursos económicos, las mismas que tienen la responsabilidad y la obligación de tomar decisiones que les permita un crecimiento financiero, un mejor control de sus ingresos y de sus gastos, de todos los departamentos que esta tiene, dando cumplimiento a todos los aspectos que se vea involucrada la parte financiera de la empresa.

Según el autor López Rojas (2018) indica que todas las empresas sin importar su actividad económica deben gestionar de una manera adecuada sus activos para garantizar la solvencia de la misma tomando en cuenta la administración financiera que es la disciplina que se encarga de planificar, organizar y controlar los recursos financieros de la empresa; sobre la misma recae la responsabilidad de la toma de decisiones sobre inversiones, ahorros, financiaciones y presupuestos de todos los departamentos de una empresa. (García, 2017)

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 de servicios que se dedica a 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, y afecta decisiones financieras a mediano y largo plazo que tome la empresa, y generalmente tienen relación con la forma en la que se otorgan las cuentas por cobrar y los límites que se establecen en la misma.

En la actualidad las empresas u organizaciones se enfrentan a mercados muy competitivos y a economías difíciles que afectan su solvencia o liquidez, estas empresas para mantenerse en el mercado desarrollan estrategias para ser competitivas en un mercado, estrategias de como aumentar sus ventas o como crear productos más llamativos que la competencia, muchas optan ofrecer créditos en las ventas que realizan, y se les sale de la mano por no adecuar el uso correcto de una buena gestión de créditos y cobranzas por parte de los que integran en esta área, donde deben establecer políticas y procedimientos que les permita tener un mejor control de estas cuentas por cobrar a sus clientes. (Razeto, 2017)

La empresa Medilink S.A se ha visto afectada por otorgar créditos a sus clientes, provocando un déficit en su rentabilidad, y sobre todo no se está respetando las políticas que la empresa estableció, es decir los clientes nuevos solicitan créditos con un valor de dinero muy alto, y tampoco se revisa si los clientes nuevos están aptos para realizar dichos créditos, o si se les revisa su historial crediticio por ser nuevos clientes. Muchas veces la empresa ofrece créditos a sus clientes solo por aumentar sus ventas, no toman en cuenta ciertas medidas que pueden provocar desbalances en la solvencia de las mismas”.

Para que las empresas proporcionen u otorguen créditos de las ventas a sus clientes nuevos o actuales deben de tener establecido las políticas de créditos, es decir al momento de realizar una venta a crédito esta debe estar respaldada por un contrato, donde indica las condiciones del crédito, para que el cliente tenga claro de cómo se procede a efectuar el pago y el plazo de dicho crédito, también es importante saber la capacidad de endeudamiento que tienen los clientes y la capacidad de pago en todas las ventas que realicen, con dicha información se establece la cantidad de dinero de la venta de crédito (Marcos, Ruiz, & Bravo, 2019)

El volumen de las ventas a créditos refleja una alza significativa de sus cuentas por cobrar por lo cual no hay un control adecuado debido que muchos pagos que ha recibido por parte de los clientes en mora no son registrados de manera oportuna y esto ocasiona errores al momento de realizar las cobranzas y molestias a los clientes. Esto se debe tomar en cuenta ya que se perjudica la administración de la empresa y su capacidad para gestionar.

La cartera vencida según el autor indica que la cartera vencida pertenece al activo de una compañía o empresa es aquella que se forma de documentos y créditos que no se pagaron a la fecha establecida por parte de los clientes, estas cuentas vencidas se finalizan cuando el cliente ya cancela su crédito adeudado y juega un papel muy importante dentro de la misma ya que se debe planificar bien para no caer en un enorme riesgo de la salud financiera de la empresa. (Ortiz, 2016)

La empresa Medilink S.A al no contar con una buena gestión de cobro, puede provocar una pérdida de solvencia (riesgo financiero), lo que da como consecuencia no poder cancelar sus obligaciones a corto ni largo plazo, incurrir en préstamos millonarios los cuales tienen intereses muy altos, desventajas en el mercado que hoy en día es muy competitivo y perdida de muchos beneficios económicos.

Según el autor J. Brachfield (2016) en su libro *Intrumentos para Gestionar y cobrar impagos* indica que “Un riesgo financiero es una probabilidad de que una empresa pierda todos sus recursos financieros, sea por un acontecimiento económico o por factores externos, que esta tenga que afrontar” (pág. 85). Los créditos, aunque no parezcan son un riesgo financiero (Fututo incierto), ya que en muchas ocasiones estos se afectan por el incumplimiento por parte del cliente, convirtiéndose en un aspecto negativo para la empresa, donde puede perderse parte del efectivo de la misma y esta no se financie para cumplir con sus obligaciones. (Viladecans, 2016)

La optimización de los procesos de cobranza que conlleva la empresa debe ser una parte fundamental para tener éxito en el mercado, debido a que brinda estabilidad financiera y económica a la entidad e impacta a todos los departamentos de la misma. La correcta gestión de estos procesos va a prevenir un egreso innecesario para el capital económico de la compañía y va a incrementar la liquidez y la solvencia.

La gestión de cuentas por cobrar es una sucesión de procesos que realiza la parte de tesorería de una empresa u organización, donde este se encarga de administrar y gestionar ventas a créditos que se le ofrece a los clientes nuevos o actuales por un tiempo acordado en las condiciones y términos, en donde este se relaciona con la solvencia de una empresa y la recuperación de estas cuentas por cobrar, cabe recalcar que estas cuentas por cobrar son responsabilidades de la gerencia comercial y del departamento de venta, donde se unen para determinar las estrategias de aumentos de ventas, de controlar los riesgos que se presenten para tomar medidas que no les perjudique financieramente a la empresa. (Morales & Castro, 2016)

Una vez que la compañía establezca los términos de las ventas, se debe indicar que no todas las ventas se realizan por medio del crédito, también existen las ventas al contado, ventas por pago

anticipado, teniendo en cuenta que las ventas a créditos tienen sus procedimientos de políticas, las mismas que deben ser garantizadas por un indicador financiero que permita respaldar la deuda para que no existan riesgos exagerados dentro de la misma.

Es importante llevar un seguimiento y un análisis crediticio para conocer la capacidad del pago de los clientes, tener en cuenta que una adecuada gestión de cobro garantizará un control máximo de las cuentas por cobrar, dando un aspecto de vital importancia a la empresa, influyendo en la solvencia de la misma y disminuyendo los riesgos que se tiene al existir créditos dentro de las empresas. (Granado, Latorre, & Ramírez, 2017)

La empresa Medilink S.A, realiza ventas a contado y a créditos, con determinados tiempos de cobranza, los plazos que la empresa concede son los siguientes: 15 días, 20 días y 30 días, en el año 2021 la empresa Medilink realizó la mayoría de sus ventas a créditos, para diferenciarlas de las ventas a contados se realizará el siguiente cuadro de análisis:

Tabla 1

Registro de Ventas al contado y a crédito de la empresa Medilink S.A.

Período		2021
Ventas	Montos	%
Ventas al Contado	\$ 26.826,30	30%
Cartera de 15 días	\$ 18.778,41	21%
Cartera de 20 días	\$ 6.259, 47	7%

Cartera de 30 días	\$ 37. 556, 82	42%
Total	\$ 89.421,00	100%

Fuente: Registros contables de la empresa Medilink S.A

Elaboración: Autor

Según la información obtenida en la *tabla 1* en el período 2021 las ventas a créditos son mayores obteniendo un valor de \$ 62.594,70 dólares, que representa el 70% de las ventas totales para este período, las ventas al contado obtuvieron un valor de \$ 26.826,30 dólares lo que indica que las ventas a contado representan el 30% de las ventas totales del año 2021. Es decir que la empresa Medilink S.A en el período 2021 obtuvo mayores ventas a créditos. La venta a crédito con mayor énfasis son las ventas a créditos de la cartera a 30 días obteniendo un valor de \$ 37.556,82 dólares representando el 42% del total de las ventas del año 2021.

Tabla 2

Ventas por pagos de la empresa Medilink S.A.

Período 2021		
Ventas	Montos	%
Ventas al contado	\$ 26.826,30	30%
Ventas a créditos cancelados	\$ 33.089,14	37%
Cartera Vencida	\$ 29.505,56	33%
Total	\$ 89.421,00	100%

Fuente: Registros Contables de la empresa Medilink S.A
Elaboración: Autor

Como se observa en la *tabla 2*, en el año 2021 las ventas a créditos que fueron cancelados obtuvieron un valor de \$ 33.089,14 dólares que representan el 37% restantes de las ventas a créditos en este período, es decir que las ventas a créditos por 30 días que fueron las de mayor porcentaje, la cartera vencida para el período 2021 obtuvo un valor de \$ 29.505.56 dólares representando el 33% de las ventas a créditos para este año. Es decir que la empresa Medilink S.A. para el período 2021 solo logro obtener un 37% de recuperar los cobros de las cuentas por cobrar.

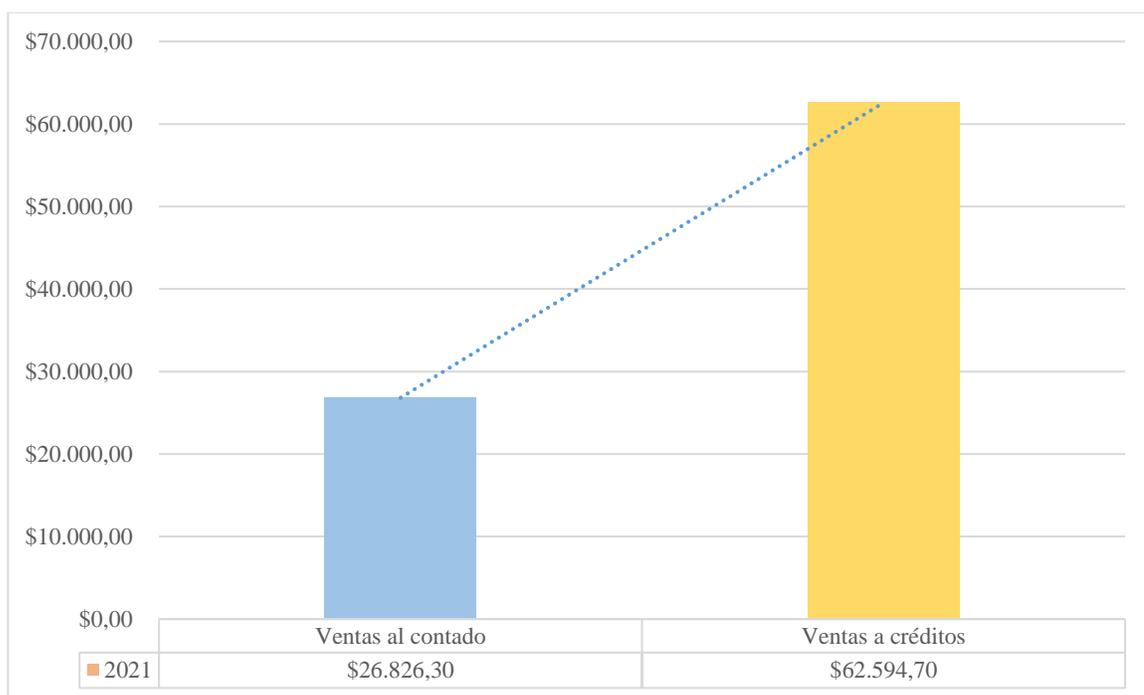


Gráfico 1
Ventas de la empresa Medilink S.A. período 2021
Elaboración: Autor

Como se observa en el gráfico 1, la empresa Medilink S.A. para el año 2021 obtuvo un incremento en las ventas a créditos de \$ 62.594,70 dólares, mientras que sus ventas al contado

fueron de \$ 26.826,30 dólares, es decir que para este período sus ventas netas son a créditos. Cabe recalcar que la investigación que se llegó a cabo en este trabajo investigativos se percató que en ocasiones los responsables de los cobros muchas veces no se dan cuenta de la cartera vencida provocando que a los clientes se les duplique la deuda, lo que ocasiona disminución de efectivo provocando una disminución en la liquidez de la empresa Medilink S.A.

Para realizar una adecuada gestión de las cuentas por cobrar se procede a realizar el cálculo la rotación de las cuentas por cobrar del período 2021, donde se realiza un análisis de los días en los que la empresa recupera su efectivo.

Según el autor Pedro Luis Dominguez (2016) indica en su libro Análisis financiero que, “La rotación de cuentas por cobrar es un indicador financiero que mide la capacidad de la cuenta del activo cuentas por cobrar para indicar los días en que una organización tarda en recuperar su dinero” (pág. 35)

Para el cálculo de este indicador se utilizará la siguiente fórmula según el autor (Urbina, 2017)

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

Tabla 3

Cálculo de la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Medilink S.A.

Período 2021	
Ventas netas de la empresa	\$ 89.421,00

Cuentas por cobrar	\$ 29.505,56
---------------------------	--------------

Fuente: Registros contables empresa Medilink S.A

Elaboración: Autor

Período 2021	<i>Rot. Cuentas por cobrar</i> = $\frac{\$ 89.421,00}{\$ 29.505,56} = 3,03$
---------------------	---

Imagen 1

Nota. Aplicación de la fórmula de rotación de las cuentas por cobrar

Para el cálculo del índice de recuperación de la cartera vencida se necesita la siguiente formula según el autor (Fernández, 2016):

$$\text{Recuperación de las cuentas por cobrar} = \frac{365}{\text{Número de veces de rotación}}$$

Período 2021	<i>Recuperación de las cuentas por cobrar</i> = $\frac{365}{3,03} = 120$
---------------------	--

Imagen 2

Nota. Aplicación de la fórmula de recuperación de cartera

Como se observa en la *imagen 1*, la rotación de las cuentas por cobrar fue de 3,03 veces para el período 2021, lo que indica que para este año la empresa Medilink tarda en recuperar su cartera en 120 días, lo que no es recomendable para la empresa, sus créditos en ventas tardan demasiado en recuperarse, y eso provoca problemas de solvencia para la misma.

Conclusiones

Se concluye que las ventas a crédito son mayores que las de contado, obteniendo un valor de \$62.594,70 representando el 70% de las ventas totales de este período, implicando que la venta al contado tenga un valor de \$26.826,30, por lo que se encontró que las ventas al contado representan el 30% de las ventas totales para el 2021, es decir que Medilink S.A en el periodo 2021 logró mayores ventas a crédito. La venta con mayor énfasis son las ventas a créditos de la cartera a 30 días valoradas en \$37.556,82, lo que representa el 2 % de las ventas totales para 2021.

En el año 2021 las ventas a créditos que fueron canceladas obtuvieron un valor de \$33.089,14 dólares que representan el 37% restantes de las ventas a créditos en este período, es decir que las ventas a créditos por 30 días que fueron las de mayor porcentaje, la cartera vencida para el período 2021 obtuvo un valor de \$ 29.505.56 dólares representando el 33% de las ventas a créditos para este año. Es decir que la empresa Medilink S.A. para el período 2021 solo logro obtener un 37% de recuperar los cobros de las cuentas por cobrar.

En ocasiones, los administradores de cobranza no reconocen las carteras vigentes, lo que provoca que los clientes dupliquen la deuda, lo que genera una disminución en el flujo de caja, lo que lleva a una disminución en la liquidez de Medilink S.A. La empresa Medilink tarda 120 días en restablecer su cartera, esto no es recomendable para la empresa, los créditos de ventas de la empresa tardan demasiado en recuperarse y genera problemas en la capacidad de pago de la empresa.

Bibliografía

- Brachfield. (2016). *Instrumentos para gestionar y Cobrar Impagados: 2da Edición*. Barcelona: Profit Editorial.
- Dominguez, P. L. (2016). *Análisis Financiero: Ratios y Proyecciones para Pymes: 2da Edición*. Mexico: Mexico Inc.
- Fernández, J. A. (2016). *CONTABILIDAD INTERMEDIA II*. México: Compañía Editorial Oriental.
- García, J. O. (2017). *Contabilidad General: 14a Edición*. Mexico: Person.
- Granado, Latorre, & Ramírez. (2017). *Contabilidad Gerencial: 4ta Edición*. Medellín: Ediciones Fiscales ISEF.
- López Rojas, M. D. (2018). *Finanzas personales: Cultura financiera*. Mexico: Ediciones de la U.
- Marcos, M. E., Ruiz, G. E., & Bravo, M. C. (2019). *Gestión Financiera 2.a edición*. Bogota: Ediciones Paraninfo S.A.
- Martínez, V. A. (2016). Administración de las Cuentas por Cobrar. *Publicaciones Ejecutivos de Finanzas*, 65-70. Obtenido de https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinestecnicosorig/BOL_20_05_CTN_TE.PDF
- Medilink. (2 de Febrero de 2022). *Medilink*. Obtenido de <https://medilink.com.ec/index.php>
- Morales, J. A., & Castro, A. M. (2016). *Crédito y Cobranza*. México D.F.: GRUPO EDITORIAL PATRIA S.A.
- Ortiz, J. F. (2016). *Gestión Financiera: 7ma Edición*. Bogota: Ediciones Person.
- Razeto, L. (2017). *Empresas Cooperativas y Economía de Mercado*. Bogota: Kindle edition.

Servicios de Rentas Internas. (Marzo de 2021). *SRI en línea*. Obtenido de <https://srienlinea.sri.gob.ec>

Urbina, P. G. (2017). *Análisis e Interpretación de los Estados Financieros. 2da Edición*. Mexico: Mexico Ing.

Viladecans, C. (2016). *Esatados de Cambios en el Patrimonio Neto y Estado de Flujos de Efectivo*. Barcelona: Profit Editorial.

Anexos

SRI en línea

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: SOCIEDAD	Subtipo contribuyente: BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
Clase contribuyente: ESPECIAL	Obligado a llevar contabilidad: SI
Fecha inicio actividades: 14/06/2010	Fecha actualización: 07/09/2021
Agente de retención: SI	



SRI en línea

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	MEDILINK S.A.	GUAYAS / GUAYAQUIL / XIMENA / 6 DE MARZO 3402 Y CAMILO DESTRUJE	ABIERTO

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 7 registros

No. establecimiento ↕	Nombre comercial ↕	Ubicación de establecimiento ↕	Estado del establecimiento ↕
002		GUAYAS / GUAYAQUIL / TARQUI / AV. GUILLERMO PAREJA SL. 1-2 Y FCO. DE ORELLANA	CERRADO
003	MEDILINK S.A.	GUAYAS / GUAYAQUIL / TARQUI / AV. RODOLFO BAQUERIZO NAZUR 1 B Y 1ER CALLEJON 18 NE	ABIERTO
004	MEDILINK S.A.	GUAYAS / GUAYAQUIL / TARQUI / RODOLFO BAQUERIZO NAZUR S/N Y CALLE LATERAL N0 12	ABIERTO





CARTA DE AUTORIZACIÓN

Babahoyo, 23 de marzo del 2022

Yo, **Velasco Jiménez Luis Manuel**, con número de cédula N° **0917073488** en calidad de Representante Legal de **MEDILINK S.**, por medio de la presente autorizo al Sr (a). **Karen Estefanía Ramos Zambrano**, con número de cédula N° **1208075711** a realizar su respectivo Estudio de caso, bajo el tema “ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE MEDILINK S.A., DURANTE EL PERIODO 2021” lo cual es un requisito previo a la obtención del título de **Ingeniería en Contabilidad y Auditoría**.

La empresa se compromete en brindar información bajo confidencialidad requerida por la estudiante para el desarrollo del proyecto.

Se expide la presente solicitud del interesado, para los fines que crea conveniente.

Atentamente

Velasco Jiménez Luis Manuel

Representante Legal



MEDILINK S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

ACTIVO	
CORRIENTE	
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 72,029.10
Cuentas y documentos por cobrar	\$ 29,505.56
Credito tributario IVA	\$ 215.66
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 101,750.32
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	\$ 256,987.00
Vehículos	\$ 125,639.00
TOTAL PPE	\$ 382,626.00
TOTAL ACTIVO	\$ 484,376.32
PASIVO	
CORRIENTE	
Cuentas y documentos por pagar	\$ 29,800.00
Participación a trabajadores	\$ 8,474.01
Obligaciones con el IESS	\$ 385.66
Otros pasivos diferidos	\$ 102.23
Impuesto a la renta	\$ 12,004.85
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 50,766.76
NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	\$ 12,320.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 12,320.00
TOTAL PASIVO	\$ 63,086.76
PATRIMONIO	
Capital	\$ 385,275.00
10% Reserva legal	\$ 3,601.46
Utilidad líquida	\$ 32,413.10
TOTAL PATRIMONIO	\$ 421,289.56
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 484,376.32

VELASCO JIMENEZ LUIS MANUEL
GERENTE

MARIO LUIS VELASQUEZ VALDIVIEZO
CONTADOR



MEDILINK S.A.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

INGRESOS

Ventas netas locales	\$ 89,421.00	
TOTAL INGRESOS		\$ 89,421.00

UTILIDAD BRUTA**\$ 89,421.00****GASTOS**

Sueldos y salarios	\$ 12,750.00	
Beneficios sociales	\$ 2,626.50	
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	\$ 1,062.08	
Honorarios profesionales	\$ 526.00	
Otros costos y gastos	\$ 15,963.00	
TOTAL COSTOS Y GASTOS		\$ 32,927.58

UTILIDAD OPERACIONAL**\$ 56,493.43**

15% participación trabajadores	\$ 8,474.01	
Utilidad antes del IR		\$ 48,019.41
25% Impuesto a la renta	\$ 12,004.85	
Utilidad antes de reserva legal		\$ 36,014.56
10% Reserva legal	\$ 3,601.46	
Utilidad líquida		\$ 32,413.10

VELASCO JIMENEZ LUIS MANUEL
GERENTE

MARIO LUIS VELASQUEZ VALDIVIEZO
CONTADOR