



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**ENERO – JUNIO 2017**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**Ingeniería en Contabilidad y Auditoría**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**Ingeniero en Contabilidad y Auditoría**

**TEMA:**

**SEGUIMIENTO A LOS COMPROBANTES DE VENTAS EMITIDOS AL SECTOR  
PÚBLICO POR LA EMPRESA COFARMO**

**EGRESADO:**

**Campuzano Vera Vicente Jesús**

**TUTOR:**

**Ing. Kleber Murillo Torres, MAE.**

**AÑO 2017**

## INTRODUCCION

Las empresas según a la actividad que se dediquen sean estas de: Producción, comercialización de bienes o ventas de servicios; a lo largo de las últimas décadas han tenido que adoptar mecanismos para que estas se vayan ajustando con el cambio progresivo que se expandió en el mundo a partir del nacimiento de la revolución industrial, la misma que surge en Inglaterra, se extiende por toda Europa y luego en los demás países de manera global.

Estos cambios se convierten como a una especie de alerta para las autoridades de los grandes gobiernos del mundo, en la cual sugieren que también es hora de hacer modificaciones sustanciales de mayor control con relación a los tributos, el mismo que ha existido desde el principio de la humanidad, y que fue evidenciando su transformación según el mundo iba evolucionando.

En Ecuador esta corriente de cambios o mejoras de recaudación de tributos se emprende con la creación un nuevo ente controlador tributario denominado SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS. Empezando su actividad en el año 1998. Con la presencia del nuevos sistema de renta empezó también el proceso de cambio de actitud y de comportamiento de los contribuyentes sean estos grandes, medianos o pequeños, esto se deba a que esta institución promueve el requerimiento del cumplimiento de leyes ya existentes, desechando leyes y normativas que consideraban obsoletas sustituyéndolas con la creación de nuevas leyes.

Razonablemente la contabilidad en Ecuador toma un giro 180° dejando de ser la típica aplicación de operaciones matemáticas y convirtiéndose en un sistema contable enmarcado al interior de un proceso jurídico con leyes orgánicas y reglamentos de aplicación en su relación

con los tributos en donde cada uno de sus actores (Contribuyentes, Auditores Internos, Contadores) juegan un papel primordial para el cumplimiento de aquellas leyes.

El presente estudio de caso se lo realizará en la empresa unipersonal Cofarmo de la ciudad de Babahoyo con el tema: **SEGUIMIENTO A LOS COMPROBANTES DE VENTAS EMITIDOS AL SECTOR PUBLICO POR LA EMPRESA COFARMO**, los mismo que al ser entregado al sector público ha causado una problemática a esta empresa, por medio de este trabajo investigativo conocer ¿por qué son devueltos los comprobantes de ventas que se entregan a las entidades del sector público?, ¿cómo está mitigando la gerencia los problemas ocasionados por los atrasos en los pagos de estas entidades? y cuál es el comportamiento de estos entes públicos ante la situación que le genera a la empresa de manera directa con el ente controlador de tributos y al interior de la misma en el campo económico financiero y administrativo, naciendo este problema al momento de realizar devoluciones de los comprobantes de ventas en fechas atrasadas.

Mediante la técnica de entrevista conversatorio se sociabilizará el seguimiento del estudio de caso a Cofarmo como medio inductivo de investigación para encontrar el por qué se ocasiona el problema, las causas que lo originaron y qué están haciendo en la empresa para mitigarlo.

Este trabajo se realizó efectuando lo que está estipulado en las líneas de investigación de la carrera de Contaduría, Auditoría y Finanzas de la Facultad de Administración, Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo, y la sublíneas de investigación de la carrera “Gestión de la información contable” basados en las políticas y lineamiento establecido.

## DESARROLLO

Cofarmo es una empresa unipersonal obligada a llevar contabilidad que tiene como actividad principal la distribución de productos e insumos farmacéuticos de producción nacional, este negocio se encuentra ubicado en la ciudad de Babahoyo, Provincia de los Ríos, calle Abdón Calderón y tercera Calle, inició su actividades el 26 de junio del año 2009, esta empresa nace de la idea de un joven emprendedor “Persona que persigue de forma implacable una oportunidad para crear valor, ya sea por medio de una empresa nueva o una existente, mientras asume tanto el riesgo como la recompensa por sus esfuerzos” (Longenecken, 2012 p.5), que visionó en esta línea de productos un negocio rentable siendo en los actuales momentos un negocio en marcha: “Se define como un negocio que continuará operando en el futuro y que no cesará de hacer negocios y vender sus productos, de realizar pagos a los acreedores y repartir la ganancia a sus dueños” (Jimenez, 2007 p.25).

Su infraestructura es propia posee una bodega donde almacena todas las variedades de sus productos, para luego de este sitio distribuirlos a los diferentes clientes a quienes les proveen su mercadería.

La empresa está conformada por el área administrativa y el área de ventas, en el área administrativa laboran 3 personas:

Entre las funciones realizadas por el gerente son:

- Gestión de la parte legal de la empresa.
- Contratación de personal.

- Firma de contratos con las entidades contratante.
- Representación patronal y laboral de sus colaboradores.

El asistente contable se encarga de:

- Pagos a proveedores.
- Control de cancelación de clientes debido que en su mayoría lo realizan en transferencia bancaria,
- Emisión y recepción de comprobante de retenciones.

El auxiliar contable es el encargado de:

- Archivar documentos
- Conciliación bancaria
- Control de los registros en el kardex de los inventarios.
- Control de ingresos y salidas y colaboradores y emisión de Rol de pago.

El área de ventas está formado por: el encargado de facturación y 3 despachadores.

La persona encargada de facturación entre las funciones que realiza:

- La cotización de los productos.
- Emisión de proforma.
- Facturación final.

Una persona contratada por prestación de servicio que se encarga del manejo de Portal de contratación pública entre sus funciones están:

- Recibir invitaciones de entidades contratantes.

- Verificación de concurso que pueda participar.
- Verificación de códigos.
- Descargar los pliegos.
- Subir proceso en las fechas límites de aceptación.

Los despachadores son los encargados de:

- La recepción de la mercadería y entrega de la misma a los distintos clientes.

Además utilizan los servicios prestados de contador independiente que tiene las responsabilidades.

- Verificar los movimientos informados por el asistente contable.
- Realizar declaraciones de IVA, Retención a la fuente, Anexos transacciones, y más obligaciones tributarias.
- Elaboración de Rol de pago mensual y ajuste a las planillas del IESS y de beneficios sociales.
- Estados financieros.

Las ventas las realizan en dos formas de pagos que son: Al contado y a créditos; con relación a las empresas privadas algunas cancelan con cheques posfechados a 30 días y a crédito con la firma de algún documento a 30 días plazos máximos.

Con relación a la empresas o entidades públicas nace el “crédito”, porque en las áreas financieras no aplican el principio contable del devengado, que es donde se origina la problemática entre Cofarmo como proveedor y ciertas entidades públicas como contratantes, esto se define porque si éstas entidades comprometieran los pagos no tuvieran las necesidad de

devolver los comprobantes de ventas y especialmente ellos que están regidos por una ley especial para la adquisición de fármacos la misma que determina en el Art. 2 de la Ley Orgánica del Servicio Nacional de Contratación Pública que se someterán a la normativa específica que para el efecto dicte el Presidente de la República en el Reglamento General a esta Ley, bajo criterios de selectividad, los procedimientos precontractuales de las siguientes contrataciones:

1. Las de adquisición de fármacos que celebren las entidades que presten servicios de salud, incluido el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (LOSNC, 2015).

Los principales clientes que tiene Cofarmo a nivel nacional son entidades del sector público como el Hospital Martín Icaza, el Instituto ecuatoriano de seguridad Social, sub centros de salud y en el sector privado: La Unidad de Hemodiálisis, Clínica Touma y farmacias en general, para ser proveedor del sector público la Ley orgánica del Servicio Nacional de Contratación Pública, establece que debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar al día en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias con el SRI
- En caso de ser empleador estar al día con las obligaciones patronales con el IESS
- Si es consultor, tener el título registrado en el SENECA.

Cofarmo es una empresa en crecimiento, pero no cuenta con políticas empresariales en donde se pueda establecer normas para todos sus procesos operativos tales como:

- Manual de contratación de personal.
- Manual de políticas de ventas.
- Manual de políticas de crédito.
- Manual de cobranzas.

En el libro política empresarial línea de dirección y estrategia: La política empresarial en la empresa como actor principal de la vida económica y social, e intenta conocer cuáles son los determinantes, endógenos y exógenos, de la misma, con el fin de explicar sus comportamientos en el presente y su orientación hacia el futuro. Esta disciplina considera la empresa como una totalidad. Más que consistir en una síntesis de las diferentes funciones de la empresa, la Política busca conseguir el dominio de un área específica, que comienza allí donde termina la acción funcional, y se define como el área de libre elección de los directivos de la empresa (Illera & Illera, 2015)

Estas empresas legalmente constituidas y que contratan con el sector público, al ser empresas unipersonales no jurídicas están reguladas y controladas por las siguientes Organismos de regulación y control.

- SRI - Servicio De Rentas Internas (Tributos)
- SERCOP - Servicio Nacional De Contratación Pública (Contratación pública)
- ARCSA - Agencia Nacional De Regulación, Control Y Vigilancia Sanitaria. (Control de Calidad)
- MRL - Ministerio De Relaciones Laborales - regulación, control y vigilancia al cumplimiento de las disposiciones legales tanto por el empleador como el trabajador.

SCOTT BESLEY define a la Política de créditos como el conjunto de decisiones que incluyen normas del crédito, los términos del crédito, los métodos que utiliza una empresa para cobrar las cuentas a créditos y los procedimientos para supervisar el crédito. (Besley, 2008)



El objetivo del presente estudio de caso es dar seguimiento a los comprobantes de ventas que emite Cofarmo a los clientes del sector públicos, que se han convertido en una problemática para este negocio, debido a la constante devolución de los comprobantes de ventas (facturas) entregados a estas entidades y que son devueltas después de 2 o 3 meses, cuando la empresa ha cumplido con sus obligaciones tributarias en este caso la presentación del formulario 104 correspondiente a la liquidación del IVA.

El Reglamento de comprobantes de ventas, retención y documentos complementarios en el art. 1 dice: Son comprobantes de venta los documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos (REGLAMENTOS DE COMPROBANTES DE VENTAS, 2015).

Infringiendo lo que establece la LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO - LORTI HECHO IMPONIBLE Y SUJETOS DEL IMPUESTO en su capítulo II. HECHO GENERADOR.

En el Art. 61 De la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno el IVA se causa en el momento en que se realiza el acto o se celebra el contrato que tenga por objeto transferir el dominio de los bienes o la prestación de los servicios, hecho por el cual se debe emitir obligatoriamente la respectiva factura, nota o boleta de venta. (LORTI, 2015)

Bajo las condiciones tributarias Cofarmo siendo sujeto pasivo como contribuyente obligado a llevar contabilidad debe cumplir con todas las normativas orgánicas legales vigentes dentro del rango del tiempo que determina el organismo controlador o ente tributario y en

presentar toda documentación requerida para poder confrontar información según la normativa que nos señala la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y el Código Tributario, en su REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS capítulo VI. Art. 41 DE LAS NORMAS GENERALES PARA EL ARCHIVO DE LOS COMPROBANTES DE VENTA, GUÍAS DE REMISIÓN Y COMPROBANTES DE RETENCIÓN Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, deben conservarse durante el plazo mínimo de 7 años, de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario respecto de los plazos de prescripción. Estos comprobantes deben guardarse en físico y cumplido el plazo mínimo de 7 años podrán desecharse. (LORTI, 2002)

Según la investigación realizada; la gerencia para mitigar el problema toma la decisión de que las facturas emitidas en un mes específico no sean declaradas hasta que no reciban el pago y su respectivo comprobante de retención convirtiéndose en otra infracción tributaria según lo establecido en el reglamento de comprobantes de ventas, porque el contador contratado indica que estos comprobantes no se pueden declarar fuera de los meses que indican las fechas de los comprobante emitidos dando como resultado, en la mayoría de las ocasiones, realizar declaraciones sustitutivas y contablemente realizar ajustes.

Según el Art. 314 y 315 del CODIGO ORGANICO TRIBUTARIO constituye infracción tributaria, toda acción u omisión que implique violación de normas tributarias sustantivas o adjetivas sancionadas con pena establecida con anterioridad esa acción u omisión para efecto de juzgamiento y sanción se clasifican en delitos, contravenciones y faltas reglamentarias (COT, 2007)

Entre las dificultades que enfrenta la empresa originado por la problemática ante relatada indica el contador al preguntarle ¿Qué o cuáles son el/los problemas que le ocasionaría a la empresa en el área tributaria?

- Incumplimientos de las obligaciones tributarias, por la incertidumbre de que los comprobantes de ventas emitidos y entregados con la respectiva mercadería, en cumplimiento a lo que establece la LORTI, no sean comprometidos para sus respectivos pagos por la entidad contratante y a futuro sean devueltos y que soliciten que dichos comprobantes y la emisión de nueva factura con fecha actualizada.
- Al ser agente de retención y no contar con liquidez suficientes, en varias ocasiones, no se realizaron a tiempo las declaración de retención a la fuente (formulario 103) retenciones efectuadas a sus respectivos proveedores, que según bajo el nuevo COIP- CODIGO ORGANICO INTEGRAL PENAL, manifiesta: que a falta de la entrega parcial total de los valores retenidos como agentes de retención o percepción después de 10 días que se hayan cumplido el plazo, según lo establece la norma tributaria, tendrá una pena preventiva de libertad de 5 a 7 años con responsabilidad compartida.

Que por los diversos incumplimientos ocasionados en el pasado sea motivo de sanciones tributarias pecuniarias “Las sanciones tributarias de orden pecuniario apuntan a la detracción patrimonial, siendo la multa su expresión más fidedigna” (Mogrovejo, 2011) por parte del Servicio de Rentas Internas en la inconsistencia presentadas en los Anexos transaccionales (ATS) o ser sujeto de auditoria tributaria en donde se detecten diferencias en las declaraciones mensuales y en el impuesto a la renta por las causas ya expuestas y sea objeto de una reliquidación de impuestos creando un alto índice de riesgo de negocio para Cofarmo.

Otro problema es que se atrasan los pagos que deben realizar a los proveedores. Cofarmo factura al mes un promedio de \$80.000,00 a estas entidades ocasionado falta de liquidez “cualidad del dinero, de todo el dinero, que guarda unas características especiales como es el su capacidad de ser aceptado fácilmente como medio de pago (Gonzalez, 2008) para cumplir con estas obligaciones contraídas y otros gastos generados por la actividad de la empresa.

Cofarmo cuando se encuentra en estado de iliquidez se ve en la necesidad de buscar, de forma urgente, financiamiento en alguna institución financiera o utilizando la práctica del préstamo a usureros, teniendo que cancelar grandes intereses por dichos prestamos, ya que al no cumplir con las obligaciones contraídas con sus proveedores, a tiempo, tiene que comprar mercadería al contado para poder cumplir con aquellos clientes que por medio de concurso en el sector público ya está comprometida la entrega de sus productos.

Con respecto a los clientes permanentes del sector privado que tienen una relación de negocio formal y que mantiene un excelente historial crediticio con sus pagos, no se puede dar el lujo de decir que no les puede despachar lo solicitado y que le esperen hasta que la empresa obtenga liquidez para adquirir la mercadería solicitadas, porque el mercado es competitivo y está lleno de ofertantes que pueden cumplir con las necesidades demandadas, porque los clientes lo que buscan es que se les brinde un servicio eficiente, al menor tiempo posible, y cumplir con sus consumidores finales y en este caso se vuelve relevante porque se trata de la salud humana. Todas estas anomalías afectan a todo el proceso contable y económico de la empresa, la renuencia por parte del sector involucrado (sector público) al no querer las respectivas notas de crédito causa confusión en los saldos contables, por ejemplo en los seguimientos realizados a la cuenta inventario existen inconsistencia por los constantes movimientos simulados que se realizan para ajustar este mal uso de los comprobantes de ventas, otra de las cuentas que se

afecta es la cuenta por cobrar porque al ser devuelto el comprobante de venta se da saldada la cuenta por cobrar, pero en la realidad existe la obligación por parte del cliente en forma transitoria.

La ley Orgánica de Contratación Pública es la que establece los principios que las empresas sean personas naturales o jurídicas que tienen capacidad para contratar con el estado, según lo indica esta ley, deben cumplir obteniendo el REGISTRO ÚNICO DE PROVEEDOR en el portal de compras públicas ([www.compraspublica.gob.ec](http://www.compraspublica.gob.ec))

Cofarmo al ser contratista registrada como proveedor en el RUP recibe invitaciones para participar, según los productos que esta comercializa, y suministrar sus productos a estas entidades al momento de salir adjudicado; en ocasiones por no estar al día con sus obligaciones tributarias y patronales no ha podido participar perdiendo la oportunidad de mejorar sus ventas.

La Ley Orgánica de Servicio Nacional de Contratación Pública define a la contratación pública todo procedimiento concerniente a la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras públicas o prestación de servicios incluidos los de consultoría. Se entenderá que cuando el contrato implique la fabricación, manufactura o producción de bienes muebles, el procedimiento será de adquisición de bienes. Se incluyen también dentro de la contratación de bienes a los de arrendamiento mercantil con opción de compra. (LOSNC, 2013)

En la Ley Orgánica del servicio Nacional de Contratación Pública define como Contratista a la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, o asociación de éstas, contratada por las Entidades Contratantes para proveer bienes, ejecutar obras y prestar servicios, incluidos los de consultoría (LOSNC, 2013)

Para participar y poder ser contratado incumpliendo las normativas tributarias por el efecto causado en las devoluciones tardías en estas facturas, muchas veces, la empresa ha realizado declaraciones sin movimientos o en cero y luego realizar declaraciones sustitutivas, teniendo que asumir multas e interés por declaraciones fuera de tiempo legal de presentación.

Para Timothy R. Mayes el riesgo de negocio es uno de los riesgos más importantes a los que se enfrenta una empresa y se define como la variabilidad de EBIT, cuanto más variables sean los ingresos de una empresa respecto a los costos más variable será el EBIT y también existe la posibilidad de que la empresa no sea capaz de pagar sus gastos (Mayes, 2009)

De acuerdo a la información obtenida de la entrevista de manera verbal de las personas responsables de facturación se desprendió que: han conversado con los responsables de las áreas financieras de las entidades públicas sin tener respuesta positiva a los requerimientos de la empresa. Unos alegan que ellos no emiten comprobante de créditos y que la forma más sencilla es que el proveedor le cambie la factura; otros por ser entidades del sector público dicen que está permitido realizar las devoluciones de los comprobantes de ventas porque en sus partidas no cuentan con los fondos para cubrir dichos pagos.

El gerente de Cofarmo a pesar de los problemas futuros que se pueden presentar con el sistema tributario persiste caer en el error o la confianza de que no sucederá nada, lo importante como empresario es participar, ganar y recibir el pago de los productos vendidos no importa el método que lo realicen, esto se da que el sector público le represente a la empresa el mayor porcentaje de los ingresos.

Según Batista Valdivia el sistema tributario es el nombre aplicado al sistema impositivo o de percepción de un país. Consiste en la fijación, cobro y administración de los impuestos y derechos internos y los derivados del comercio exterior que se recaudan en el país, además administra los servicios aduanales y de inspección fiscal (Valdivia, 2010)

De los informe encontrados del total de ventas realizada en el año fiscal 2015, el sector publico representan el 90% de las ventas y el 10% restantes entre las empresas del sector privado. Este porcentaje tan importante en los ingresos de Cofarmo también representa la problemática de la empresa no solo en el aspecto administrativo también en el aspecto contable y el tributario ya relatado anteriormente.

Con relación en la parte contable, se amplía la labor que se realiza comúnmente porque estas anomalías conllevan a que se realicen varios asientos de ajustes dentro de un mismo mes por la constante devolución de los comprobantes de ventas y el control se vuelve imperioso hacerlo más intensivo en las principales cuentas del estado financiero sobre todo en las cuentas de los activos corrientes; bancos, inventarios, cuentas por cobrar clientes y cuentas por cobrar rentas. Y en otras cuentas como las de ingresos dentro del estado de resultado que no se pueden desatender.

Al no existir saldos reales en las cuentas antes señaladas se presenta el escenario de que sus dos principales estados financieros den resultados negativos con relación a la rentabilidad de Cofarmo, lo antes explicado se justifica al existir el problema de las devoluciones de las facturas al finalizar el ejercicio fiscal el cual se cierra con las facturas emitidas y declaradas.

Con todo lo evidenciado en la investigación realizada y relatada se muestra que por la falta de aplicación por parte de terceros de un principio contable a Cofarmo como es el del devengado que ocasiona múltiples problemas en la empresa Cofarmo tanto en su parte operativa, administrativa y financiera.

De la información entregada por del departamento de contabilidad en donde demuestran a la gerencia lo hechos originados por la constante devolución de los comprobantes de ventas después de haber cerrado el mes contables o en algunos casos después de haber realizado las declaraciones.

En la tabla # 1. Se expone un informe que fue realizado para demostrar contablemente lo que ocasiona la devolución de los comprobantes.

En La declaración de mes enero 2015 se asienta las ventas realizadas por el Valor de \$80.000,00 y se realiza la declaración del IVA 0% según la información registrada en el mayor de Ventas.

En el mes de Marzo 2015 unas de las entidades del sector público devuelven facturas por el valor de \$38.000,00, porque no pueden cancelarlas por las fechas solicitando que las emitan con fecha actual para poder realizar la cancelación de la misma. A Cofarmo le toca realizar los ajustes necesarios en la contabilización, primero anular las facturas y realizar la jurnalización de los ajustes y proceder a emitir las nuevas facturas y volver a registrar con fecha actualizadas. Realizar declaraciones sustitutivas y esto ocurre de manera consecutiva en el transcurso de todo el año fiscal y no solo con una de las entidades contratantes, sino con varias entidades.



TABLA # 1				
fecha	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
ene-15	DOCUMENTOS POR COBRAR		\$ 79.200,00	
	RETENCION FUENTE		\$ 800,00	
	VENTAS			\$ 80.000,00
	P/r. ventas entidades sector publico			
mar-15	DOCUMENTOS POR COBRAR		\$ 99.000,00	
	RETENCION FUENTE		\$ 1.000,00	
	VENTAS			\$ 100.000,00
	P/r. ventas entidades sector publico			
mar-15	VENTAS		\$ 38.000,00	
	DOCUEMENTOS POR COBRAR			\$ 37.200,00
	RETENCION FUENTE			\$ 800,00
	P/r, ajustes por devolucion de comprobantes de ventas mes enero 2015			
mar-15	DOCUMENTOS POR COBRAR		\$ 37.620,00	
	RETENCION FUENTE		\$ 380,00	
	VENTAS			\$ 38.000,00
	P/r. Ajuste de ventas por comprantes devueltos			

## CONCLUSIONES

Se concluyó que la falta de aplicación de las políticas contables generalmente aceptadas en el proceso de los registros contables de los comprobantes de ventas, por parte de varios contratantes del sector público, la falta de comprometimiento del pago al momento de recibir la factura y los productos ha originado que la empresa Cofarmo se vea inmerso en una serie de problemas legales económicos y laborales poniendo en riesgo sus operaciones normales futuras.

Que no consideran la opinión que emiten los expertos en materia tributaria, abusan de la confianza de que nada va a suceder y siguen incumpliendo con leyes, reglamentos tributarios, realizando declaraciones con información falsa y después emitiendo declaraciones sustitutivas, lo importante es mantener las buenas relaciones con las entidades contratantes del sector público con el fin de poder participar y ganar las ofertas que presentan estas entidades, aunque lo pagos los realicen con atrasos igual le resulta rentable realizar dichas negociaciones.

Que la información que mantiene en sus archivos no es fiable, porque al momento de que devuelven comprobantes en un ejercicio contable ya cerrado y al solicitar cambiar los comprobantes de ventas la información en aquellos financieros pierde la credibilidad porque se alteran los resultados en forma negativa para la empresa, enfrentado la empresa un nuevo problema como es realizar la sustitución de toda la información declarada.

## Bibliografía

Besley, S. (2008). *FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA*. MEXICO: CENGAGE.

COT. (2002).

COT, C. O. (2007). //www.consultorasdelecuador.com. Obtenido de <http://www.consultorasdelecuador.com>

Gonzalez, J. V. (2008). *TEORIA DE LAS DISPONIBILIDADES DEL INTERES Y DE LA RENTA*. MADRID: EDITORIAL COMPLUTENSE S.A.

Illera, J. C., & Illera, L. E. (2015). *POLITICA EMPRESARIAL LIENA DE DIRECCION Y ESTRATEGIA 2da. Edicion*. Bogota: CESA.

Jimenez, F. (2007 p.25). *COSTOS INDUSTRIALES* . Costa Rica: Editorial Tecnologica Costa Rica.

Longenecken, J. (2012 p.5). *ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS*. MEXICO: CENGAGE.

LORTI. (28 de DICIEMBRE de 2015). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/cbac1cfa-7546-4bf4-ad32-c5686b487ccc/20151228+LRTI.pdf>.

LOSNCP. (14 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de

<http://portal.compraspublicas.gob.ec/compraspublicas/node/3703>

LOSNCP. (14 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de

<http://portal.compraspublicas.gob.ec/compraspublicas/node/3703>,

LOSNCP. (2015). Obtenido de <http://www.justicia.gob.ec> LEY-ORGANICA-DEL-SISTEMA-NACIONAL-DE-CONTRATACION-PUBLICA.pdf

Mayes, T. R. (2009). *ANALISIS FINANCIERO CON MICROSOFT EXCEL. QUINTA EDICION.* MEXICO: CENGAGE LEARNING EDITORES.

Mogrovejo, J. C. (2011). LAS SANCIONES EN MATERIA TRIBUTARIA. *REVISTA DE DERECHO*, 27.

REGLAMENTOS DE COMPROBANTES DE VENTAS, R. Y. (28 de FEBRERO de 2015).

Obtenido de

COMPROBANTES+DE+VENTA%2C+RETENCI%D3N+Y+DOCUMENTOS+COMP  
LEMENTARIOS.pdf

Valdivia, B. (2010). <http://www.eumed.net>. Obtenido de

<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2010>

## **ANEXO #1**

### **ENTREVISTA REALIZADA AL GERENTE PROPIETARIO DE COFARMO.**

**1. ¿Cómo nació la idea de crear una empresa para la distribución de productos e insumos farmacéuticos de producción nacional?**

Basados en la experiencia como visitador médico, conocí a muchas personas que me dieron buenos consejos, y aprovechando un préstamo financiado por una institución financiera empecé a tramitar la documentación necesaria para poder ser distribuidor farmacéutico y promocionar mi negocio a los dueños de distintas farmacias, obtenido los permisos empecé a negociar con entidades públicas por medio del portal de compras pública.

**2. ¿Tiene o ha tenido experiencia en este tipo de negocio?**

Si, como le dije en la anterior pregunta solo como visitador médico, lo que hago como empresario es nuevo para mí.

**3. ¿La distribución de productos farmacéuticos a qué tipo de control debe cumplir?**

El de calidad por medio del registro sanitario, el ARCSA es el organismo encargado del control de la calidad,

**4. ¿Cuáles son sus principales clientes en el sector público y privado?**

En el sector público hospital Martín Icaza, hospital Babahoyo (IESS) y subcentros de salud a nivel de todo el país, en el sector privado se comercializa a la Unidad de Hemodiálisis Clínica Touma y farmacias en general.

**5. La empresa cuenta con políticas o estrategias para el reclutamiento de personal según la necesidad de la misma.**

La verdad que no, el personal que labora actualmente son personas amigas de mi familia, amigos que se han criado en mi barrio al cual les tengo mucha confianza.

**6. ¿Cofarmo mantiene una buena relación comercial y legal con las entidades del sector público a las que usted provee?**

Existen inconvenientes a lo que se refiere a los comprobantes de ventas, porque estas entidades devuelven constantemente las facturas para retrasar el pago de las mismas.

**7. ¿Qué tipo de problemas ocasiona a la empresa la constante devolución de los comprobantes de ventas?**

El problema principal que le ocasiona a la empresa, es la falta de liquidez, porque al no cancelar facturas que son de valores considerables por dos, tres y a veces 4 meses causa que no cumpla a tiempo con obligaciones contraídas.

**8. ¿Qué acciones ha tomado usted para mitigar la falta de liquidez?**

Muchas veces he tenido que buscar financiamiento en instituciones bancarias o utilizando la práctica del préstamo a chulqueros.

**9. ¿Esta falta de liquidez afecta a las negociaciones que realiza con las empresas del sector privado?**

Si y mucho, porque al realizarme pedidos y al no haber cancelado a los proveedores, no puedo despachar lo solicitado.