



## **CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Proyecto previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría.**

**AUTORES: Inés Paulina Aguirre Tapia  
Carolina Solange Pinto Aroca  
María Belén Torres Hidalgo  
Patricio Gonzalo Enríquez Armas  
Diego Patricio Vega Miranda**

**TUTOR: Ing. Francisco Salas**

Análisis de las cuentas de generación espontánea para el diseño de una metodología de crédito de la empresa MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito año 2023-2024.

## CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Inés Paulina Aguirre Tapia, Carolina Solange Pinto Aroca, María Belén Torres Hidalgo, Patricio Gonzalo Enríquez Armas, Diego Patricio Vega Miranda; declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito Análisis de las cuentas de generación espontánea para el diseño de una metodología de crédito de la empresa MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito año 2023-2024., es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacionaldel Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.

**Inés Paulina Aguirre Tapia**  
CI: 1713218764

**Carolina Solange Pinto Aroca**  
CI: 1750640847

**María Belén Torres Hidalgo**

CI: 0603240177

**Patricio Gonzalo Enríquez Armas**

CI: 1710970342

**Diego Patricio Vega Miranda**

CI: 1709832149

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Francisco Vinicio Salas Jiménez, certifico que conozco a los autores del presente trabajo siendo ellos responsables exclusivos tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



.....

Francisco Vinicio Salas Jiménez

**DIRECTOR DE TESIS**

CI 1712480670

## **Dedicatoria**

Dedicamos este trabajo a todos aquellos que nos han apoyado en este arduo camino del aprendizaje. A nuestros padres, esposos, esposas, hijos, familiares, amigos y de más seres queridos, quienes nos brindaron su amor, comprensión y aliento incondicional. A nuestros profesores y mentores, cuya sabiduría y guía nos han inspirado y enriquecido. A nuestros compañeros de estudio, con quienes compartimos risas, desafíos y logros. Este logro es también de ustedes, pues juntos hemos alcanzado esta meta. Que este trabajo sea un testimonio de nuestro esfuerzo, dedicación y perseverancia.

¡Gracias por ser parte de este viaje y por hacerlo memorable!

## **Agradecimiento**

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que contribuyeron de manera significativa a la realización de este trabajo. En primer lugar, a nuestro director Francisco Vinicio Salas Jiménez, por su orientación experta, paciencia y apoyo constante a lo largo de este proceso. Sus consejos y conocimientos fueron fundamentales para el desarrollo de este trabajo.

También queremos agradecer a todo el cuerpo docente, por sus valiosas sugerencias y comentarios durante las revisiones de este trabajo. Sus aportaciones ayudaron a mejorar la calidad y el rigor de nuestra investigación.

Nuestro agradecimiento se extiende a nuestros compañeros de clase, quienes compartieron con nosotros sus ideas, experiencias y motivaciones, enriqueciendo así nuestro proceso de aprendizaje y crecimiento académico.

No podemos dejar de mencionar a nuestras familias y amigos, quienes nos brindaron su apoyo incondicional, comprensión y ánimo en cada etapa de este desafío. Su amor y aliento fueron un impulso invaluable que nos permitió superar obstáculos y alcanzar nuestras metas.

Finalmente, a todas las personas que de una forma u otra contribuyeron a este proyecto, les expresamos nuestro profundo agradecimiento. Este logro no habría sido posible sin su colaboración y respaldo.

¡Gracias a todos por formar parte de este importante capítulo en nuestras vidas!

## **Resumen Ejecutivo**

El presente análisis tiene como objetivo examinar las cuentas de generación espontánea de la empresa MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito durante el período 2023-2024. Se busca diseñar una metodología de crédito que permita una evaluación precisa de la capacidad de endeudamiento de la empresa. El análisis se enfoca en el estudio detallado de las cuentas de generación espontánea de MEDSURGICAL, que incluyen ingresos de ventas, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Se utilizan métodos cuantitativos y cualitativos para analizar los datos financieros y determinar la viabilidad crediticia de la empresa. Con base en los resultados obtenidos, se propone desarrollar una metodología de crédito específica para MEDSURGICAL, considerando las características del sector y las particularidades del Distrito Metropolitano de Quito. Esta metodología permitirá evaluar de manera precisa el riesgo crediticio y establecer condiciones adecuadas de financiamiento para la empresa. La propuesta contiene tres partes, la primera es un plan de ahorro programado, donde el cliente debe reunir al menos el 40% del valor total de su equipo. La segunda parte consta de una alianza estratégica entre tarjetas de crédito, bancos y cooperativas que puedan asumir el riesgo y entregar créditos a los clientes que lo requieran y la tercera es entregar créditos directos.

### **Abstract**

The present analysis aims to examine the spontaneous generation accounts of the company MEDSURGICAL in the Metropolitan District of Quito during the period 2023-2024. The goal is to design a credit methodology that allows for a precise evaluation of the company's borrowing capacity. The analysis focuses on the detailed study of MEDSURGICAL's spontaneous generation accounts, which include sales revenue, accounts receivable, and accounts payable. Quantitative and qualitative methods are used to analyze the financial data and determine the credit viability of the company. Based on the results obtained, it is proposed to develop a specific credit methodology for MEDSURGICAL, considering the sector's characteristics and the particularities of the Metropolitan District of Quito. This methodology will enable a precise evaluation of credit risk and establish suitable financing conditions for the company. The proposal consists of three parts: the first part is a scheduled savings plan where the client must gather at least 40% of the total value of their equipment. The second part involves a strategic alliance between credit cards, banks, and cooperatives that can assume the risk and provide credits to clients in need, while the third part entails providing direct credits.

## Tabla de contenidos

### Contenido

Capítulo I.....	1
1.    Antecedentes .....	1
1.01.    Contexto.....	1
1.02.    Justificación .....	3
1.02.01.    Justificación Teórica.....	3
1.02.02.    Justificación Metodológica .....	4
1.02.03.    Justificación Práctica .....	5
1.02.04.    Definición del Problema .....	6
Capítulo II.....	10
2.    Análisis de Involucrados .....	10
2.01.    Mapeo de Involucrados.....	10
2.02.    Matriz de Análisis de Involucrados.....	11
Capítulo III .....	14
3.    Problemas y Objetivos.....	14
3.01.    Árbol de Problemas.....	14
3.02.    Árbol de Objetivos.....	17
Capítulo IV .....	21
4.    Análisis de Alternativas.....	21
4.01.    Matriz de Análisis de alternativas .....	21
Tabla 3 <i>Matriz de Análisis de Alternativas</i> .....	22
4.02.    Diagrama de Estrategias.....	24
Capítulo V.....	29
5.    Propuesta.....	29
5.01.    Antecedentes .....	29
5.01.01.    Estructura organizativa.....	29
5.01.01.01. <i>Descripción de la organización</i> .....	29
5.01.01.05. <i>Justificación de la propuesta</i> .....	30
5.02.    Objetivos de la propuesta .....	30
5.03.01.    Objetivo General.....	30
5.03.02.    Objetivo específicos.....	31
5.03.    Diseño de Plan de Ahorro Programado .....	31
5.03.01.    Análisis actual de la cartera de crédito del a empresa (cuentas por cobrar)	31



5.03.01.01.	<i> Cartera activa de clientes</i>	31
5.03.01.02.	<i> Cartera vencida de clientes</i>	33
5.03.01.03.	<i> Cartera de incobrables mayor a 360 días y cartera refinanciada</i>	35
5.03.01.04.	<i> Evolución o comportamiento de la cartera de crédito</i>	36
5.03.02.	<b> Plan de ahorro programado</b>	38
5.03.02.01.	<i> Política del plan de ahorro de MEDSURGICAL</i>	38
5.03.02.02.	<i> Objetivo del plan de ahorro de MEDSURGICAL</i>	42
5.03.02.03.	<i> Condiciones del plan de ahorro</i>	42
5.03.02.04.	<i> Beneficios del plan de ahorro</i>	42
5.03.02.05.	<i> Contrato del plan de ahorro</i>	44
5.03.03.	<b> Explicación del proceso de implementación y seguimiento</b>	46
5.03.03.01.	<i> Socialización – capacitación</i>	46
5.03.03.02.	<i> Implementación</i>	47
5.03.03.03.	<i> Seguimiento</i>	49
5.04.	<b> Opciones de Crédito Externo</b>	50
5.04.01.	<b> Establecimiento de opciones de crédito externo</b>	50
5.04.01.01.	<i> Políticas de crédito en bancos y cooperativas</i>	50
5.04.01.02.	<i> Políticas de crédito con tarjetas de crédito</i>	51
5.04.01.03.	<i> Generación de convenios con bancos, cooperativas y tarjetas de crédito</i>	52
5.05.	<b> Líneas de Financiamiento Directa de MedSurgical</b>	54
5.05.01.	<b> Análisis del flujo de efectivo</b>	54
5.05.01.01.	<i> Análisis del balance de resultados de los años 2021-2022</i>	54
5.05.01.02.	<i> Análisis del balance de situación financiera de los años 2021-2022</i>	55
5.05.02.	<b> Recuperación de cartera</b>	57
5.05.02.01.	<i> Política de crédito directo</i>	57
5.05.02.02.	<i> Contrato de crédito</i>	58
5.05.02.03.	<i> Garantías para el crédito</i>	59
5.05.02.04.	<i> Plazos y tasas</i>	60
5.05.02.05.	<i> Condiciones de ejecución de garantías</i>	61
5.05.02.06.	<i> Refinanciamiento y descuento</i>	62
5.05.02.07.	<i> Socialización – capacitación</i>	63
5.05.02.08.	<i> Implementación</i>	64
5.05.02.09.	<i> Seguimiento</i>	65
<b> CAPÍTULO VI</b>		<b>70</b>
6.	<b> ASPECTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>70</b>
6.01.	<b> Recursos</b>	<b>70</b>

6.01.01. Recursos Humanos .....	70
6.01.02. Recursos Audiovisuales .....	70
6.01.03. Material Apoyo .....	70
6.02. Presupuesto.....	71
6.02.01. Presupuesto desarrollo proyecto .....	71
6.02.02. Presupuesto aplicación del proyecto .....	72
Colocar el tiempo falta las horas que se llevara en la empresa como consultores.....	72
6.03. Cronograma .....	73
Tabla 11 Cronograma .....	73
6.03.01. Cronograma de propuesta.....	75
Tabla 17 Cronograma de propuesta.....	75
Estructura organizativa .....	75
Descripción de la organización.....	75
Análisis actual de la cartera de crédito del a empresa (cuentas por cobrar) .....	75
Plan de ahorro programado.....	75
Opciones de Crédito Externo.....	75
Líneas de Financiamiento Directa de MedSurgical.....	75
Capítulo VII.....	76
6. Conclusiones y Recomendaciones.....	76
6.01. Conclusiones .....	76
6.02. Recomendaciones .....	77
Referencias Bibliográficas.....	79
Anexos.....	82

## Índice de Tablas

Tabla 1	Análisis fuerzas "T" .....	7
Tabla 2	Actores involucrados .....	12
Tabla 3	Matriz de Análisis de Alternativas.....	22
Tabla 4	Flujo de caja, justificación de los 90 días .....	27
Tabla 5	Cartera activa de clientes 2023 .....	31
Tabla 6	Cartera activa de clientes con montos y plazos 2023.....	32
Tabla 7	Cartera vencida 2023.....	33
Tabla 8	Provisión cuentas incobrables .....	34
Tabla 9	Ejemplo del asiento contable con el 40% de entrada .....	39
Tabla 10	Análisis del crédito .....	40
Tabla 11	Análisis de ventajas de otorgar créditos a los clientes .....	44
Tabla 12	Cuentas del balance de pérdidas y ganancias.....	54
Tabla 13	Cuentas del balance de situación financiera .....	56
Tabla 14	Cuadro resumen de actualidad y expectativas .....	66
Tabla 15	Registro contable actual de pago de entrada .....	67
Tabla 16	Registro contable actual de crédito directo .....	67
Tabla 17	Registro contable propuesto de plan de ahorro .....	68
Tabla 18	Registro contable propuesto de pago por medio de instituciones financieras .....	68
Tabla 19	Registro contable propuesto de pago por medio de crédito directo.....	69
Tabla 20	Presupuesto desarrollado .....	71
Tabla 21	Presupuesto Implementación.....	72
Tabla 22	Cronograma.....	73
Tabla 23	Cronograma de propuesta.....	75

## Índice de Figuras

Figura 1 Características del problema .....	1
Figura 2 Mapeo de involucrados .....	10
Figura 3 Árbol de problemas .....	15
Figura 4 Árbol de objetivos.....	18
Figura 5 Diagrama de estrategias .....	26
Figura 6 Evolución de la cartera de crédito 2023 .....	37
Figura 7 Proceso de compra propuesto.....	41
Figura 8 Proceso de venta con crédito.....	48

**Índice de Anexos**

Anexo 1: Informe de plagio.....	821
---------------------------------	-----

## Capítulo I

### 1. Antecedentes

#### 1.01. Contexto

En el dinámico escenario comercial del Distrito Metropolitano de Quito, MEDSURGICAL destaca como un actor clave en la importación de insumos y equipos médicos de todo el mundo hacia Ecuador. La empresa no se limita únicamente a ofrecer productos médicos, sino que también abarca artículos de cuidado personal, consolidándose como un proveedor integral en el ámbito de la salud.

INMODE BODYTITE PLATFORM se destaca como el artículo más popular. Esta avanzada plataforma médica utiliza la innovadora tecnología RFAL (lipólisis asistida por radiofrecuencia) y cuenta con la exclusiva tecnología A.C.E. Esta última posibilita medir la impedancia para alcanzar la temperatura óptima, controlarla cuidadosamente hasta llegar a los 43°C y prolongar el tratamiento manteniendo la temperatura terapéutica. Este enfoque garantiza una respuesta efectiva del paciente y aborda algunas de las limitaciones asociadas con la liposucción convencional o los procedimientos quirúrgicos de levantamiento corporal.

#### Figura 1

##### Características del problema



Fuente y elaboración: Propia

Reconociendo la importancia estratégica de comprender a fondo las cuentas de generación espontánea (cuentas por pagar, cuentas por cobrar e inventario), MEDSURGICAL se centra en desarrollar una metodología de crédito sólida y ajustada a las condiciones particulares del mercado en el cual se enfoca, que son los médicos y clínicas.

Actualmente, el 62.32% de las ventas se realiza a crédito, donde el cliente solicita una cotización de equipos médicos con características técnicas específicas, MEDSURGICAL realiza la cotización y la envía al cliente. El cliente, al confirmar y aceptar las condiciones, se inicia la gestión con el proveedor en el extranjero y se llevan a cabo los trámites en Ecuador. A pesar de que la empresa ofrece crédito hasta 18 meses con el 40% de entrada, existen ocasiones en las que el cliente retira el equipo de forma extemporánea, alargando el plazo de la primera cuota, o incumple en cancelar el 40% de entrada, generando retrasos en los plazos de entrega.

La pandemia tuvo un impacto significativo en la morosidad de MEDSURGICAL, muchos de sus clientes enfrentaron dificultades financieras debido a la pérdida de empleo, reducción de ingresos o cierre de negocios durante la pandemia. Esto llevó a un aumento en los retrasos en los pagos o a la imposibilidad de cumplir con las obligaciones financieras, afectando directamente la morosidad de la empresa.

Además, provocó cambios en los hábitos de consumo, especialmente en el área estética o relacionada con la cirugía plástica. Los implantes mamarios tuvieron poca rotación, la compra de equipos médicos se redujo al mínimo, y los pacientes de los médicos estuvieron enfocados en prevenir contagios. Para el año 2022, el sector tuvo una ligera mejora, la cual se ha mantenido durante el año 2023, y las perspectivas para el año 2024 son optimistas. Sin embargo, aún se mantienen cuentas por cobrar de años anteriores, lo que ha llevado a replantear la forma de otorgar créditos en las ventas generadas.

MEDSURGICAL realiza todos los documentos para la transacción de compra y venta de equipos médicos, además de solicitar información para la generación de crédito, asumiendo el total del riesgo. Debido a esto, maneja una cartera de morosidad que va desde los 30 días hasta los 180 días; los clientes han renegociado sus obligaciones, y hasta el momento, no se ha tenido una cartera madura de crédito superior a 360 días.

La importancia de otorgar créditos a los clientes y mantener bajos niveles de

morosidad es fundamental para la salud financiera de una empresa. Otorgar créditos puede ayudar a aumentar el flujo de efectivo de la empresa, ya que se reciben pagos en el futuro por los productos proporcionados en el presente. Además, ofrecer créditos puede ayudar a construir relaciones sólidas y a largo plazo con los clientes, fomentando la fidelidad del cliente y potenciando las ventas al facilitar la adquisición de productos o servicios.

Para MEDSURGICAL, el otorgamiento de créditos es una práctica común, y no ofrecer esta opción podría hacer que la empresa sea menos competitiva en el mercado. Sin embargo, es crucial mantener bajos niveles de morosidad para evitar riesgos financieros y pérdidas. La morosidad puede impactar negativamente en la liquidez de la empresa, generar costos adicionales de cobranza y, en casos extremos, incluso provocar problemas de solvencia.

Con el objetivo de superar estos desafíos, la investigación se propone desarrollar una metodología de crédito específica que se adapte a las operaciones de ventas de MEDSURGICAL. Se busca abordar los desafíos específicos del entorno económico local y la generación espontánea de cuentas, fortaleciendo la gestión financiera de la empresa, minimizando los riesgos de morosidad y contribuyendo al crecimiento sostenible en el periodo 2023-2024 en el Distrito Metropolitano de Quito.

## **1.02. Justificación**

### **1.02.01. Justificación Teórica**

La justificación teórica de la metodología de crédito que se propone para MEDSURGICAL se fundamenta en la necesidad de comprender a fondo las dinámicas financieras y comerciales del sector de la salud en el Distrito Metropolitano de Quito. A través de un enfoque teórico, se busca integrar conceptos y modelos financieros que permitan interpretar de manera efectiva las cuentas de generación espontánea. La teoría financiera subyacente proporcionará el marco conceptual necesario para diseñar una metodología de crédito que no solo sea eficaz en términos prácticos, sino que también esté respaldada por fundamentos sólidos.

En relación con esta perspectiva, diversos autores han abordado la importancia de adoptar un enfoque sectorial al desarrollar metodologías de crédito. Según (Ballarta, 2023), comprender las dinámicas específicas de un sector es esencial para evaluar adecuadamente el riesgo crediticio. Además, (González, 2020) respaldan la integración de conceptos y modelos financieros, señalando que esta práctica mejora



la capacidad predictiva de las metodologías de crédito.

Expertos en contabilidad y finanzas, como (Herrero, 2020) han destacado la relevancia de comprender la generación espontánea de cuentas para evaluar la salud financiera de una entidad. En este sentido, la literatura contable proporciona herramientas clave para analizar la solidez financiera y la capacidad de pago de las empresas (Herrero, 2020).

Desde una perspectiva más general, autores como (Zapata, 2021) argumentan que la aplicación de teorías financieras sólidas es esencial en la formulación de metodologías de crédito. Este enfoque proporciona una base teórica robusta que garantiza la coherencia y la validez de la metodología a lo largo del tiempo.

En concordancia con estas ideas, (Santos, 2019) subrayan la importancia de un enfoque práctico y fundamentado. Mantener un equilibrio entre la aplicabilidad práctica y una base teórica sólida es crucial para el éxito a largo plazo de cualquier metodología de crédito en el sector de la salud.

En síntesis, la metodología propuesta se alinea con las recomendaciones de diversos expertos, quienes respaldan un enfoque sectorial, la integración de conceptos financieros, la comprensión de la generación espontánea de cuentas y la aplicación de teorías financieras sólidas. Las revisiones bibliográficas ofrecen respaldo a cada uno de estos elementos, fortaleciendo la fundamentación teórica de la metodología de crédito que se pretende aplicar en la empresa MEDSURGICAL.

### **1.02.02. Justificación Metodológica**

La elección de la metodología de investigación para abordar la problemática en MEDSURGICAL surge de la necesidad de comprender y enfrentar los desafíos específicos derivados de las complejidades inherentes a su operación en el mercado de equipos e insumos médicos. La empresa se encuentra inmersa en un entorno dinámico y especializado, donde las operaciones financieras requieren un enfoque estratégico y adaptado a su realidad única.

En este contexto, se ha optado por la implementación de un enfoque mixto de investigación, que integra tanto métodos cuantitativos como cualitativos. Esta elección se justifica por la necesidad de obtener una visión integral y profunda que oriente el diseño de una metodología de crédito específica y efectiva para MEDSURGICAL.

Los métodos cuantitativos desempeñarán un papel fundamental al permitir el análisis objetivo de datos financieros. Esta dimensión cuantitativa será esencial para

evaluar de manera precisa la salud financiera de la empresa, identificar patrones, tendencias y calcular métricas clave. La aplicación de modelos cuantitativos contribuirá a una comprensión rigurosa de los aspectos financieros, proporcionando una base objetiva para la toma de decisiones relacionadas con la gestión de crédito.

Por otro lado, los métodos cualitativos se incorporan con el propósito de obtener una comprensión profunda de las necesidades y expectativas de los clientes de MEDSURGICAL. Este enfoque cualitativo permitirá explorar aspectos subjetivos y contextuales que no pueden ser capturados únicamente a través de datos numéricos. Entrevistas, encuestas cualitativas y análisis de casos pueden revelar información valiosa sobre las percepciones de los clientes, sus comportamientos y las dinámicas del mercado de equipos e insumos médicos.

La combinación de estos enfoques metodológicos se fundamenta en la premisa de abordar de manera holística las diversas dimensiones del entorno financiero y comercial de MEDSURGICAL. Se reconoce que la realidad de la empresa es multifacética y que una metodología de crédito efectiva debe abarcar tanto los aspectos cuantitativos como los cualitativos para ser verdaderamente adaptada y eficaz.

Este enfoque mixto se considera idóneo para resolver el problema planteado, ya que proporcionará una comprensión profunda respaldada por análisis objetivos. La visión integral derivada de esta metodología permitirá diseñar estrategias de crédito que se ajusten a las necesidades específicas de MEDSURGICAL, minimizando riesgos y mejorando la gestión financiera. Además, la implementación exitosa de esta metodología también contribuirá a la obtención del título correspondiente, marcando un hito en el desarrollo profesional y académico de quienes participan en este proyecto de investigación. En conclusión, se espera que este enfoque metodológico no solo resuelva los desafíos actuales de MEDSURGICAL, sino que también sienta las bases para su crecimiento sostenible en el sector de equipos e insumos médicos.

### **1.02.03. Justificación Práctica**

Desde una perspectiva práctica, la implementación de una metodología de crédito efectiva es esencial para el éxito continuo de MEDSURGICAL en el mercado. La empresa busca mejorar la gestión de sus flujos de efectivo, minimizar riesgos crediticios y, al mismo tiempo, ofrecer condiciones favorables a sus clientes. La justificación práctica radica en la necesidad de traducir los principios teóricos en acciones tangibles que fortalezcan la posición competitiva de MEDSURGICAL y

contribuyan a su crecimiento sostenible. La propuesta se presentará a la empresa con el objetivo de implementar una metodología de crédito que mejore significativamente la situación financiera de MEDSURGICAL y facilite la obtención del título correspondiente.

La implementación de la metodología propuesta se concibe como una estrategia práctica y concreta que no solo aborda las necesidades financieras específicas de la empresa, sino que también busca optimizar la relación con los clientes. La propuesta se presenta con la convicción de que la adopción de esta metodología contribuirá significativamente a la mejora de la situación financiera de MEDSURGICAL, al mismo tiempo que proporcionará los fundamentos necesarios para la obtención exitosa del título correspondiente. La integración de principios teóricos en prácticas concretas se convierte, así, en un paso estratégico para el crecimiento y la estabilidad de la empresa en el mercado de insumos médicos.

#### **1.02.04. Definición del Problema**

El problema fundamental que impulsa este trabajo de integración curricular es la carencia de una metodología de crédito específicamente diseñada para las operaciones de ventas de equipos e insumos médicos de MEDSURGICAL en el contexto del Distrito Metropolitano de Quito. Esta ausencia de una estrategia crediticia adaptada a las particularidades del sector y del mercado local genera una serie de desafíos y riesgos financieros que podrían impactar negativamente en la satisfacción del cliente. La definición clara de este problema es esencial, ya que establece la base para la investigación y direcciona los esfuerzos hacia la identificación de soluciones concretas que aborden las necesidades específicas de MEDSURGICAL, buscando mejorar su desempeño y contribuir a su éxito a largo plazo en el sector de venta de equipos e insumos médicos.

La carencia de una metodología de crédito adaptada a las operaciones de venta de equipos e insumos médicos puede tener consecuencias significativas para MEDSURGICAL. La falta de un enfoque específico podría resultar en decisiones crediticias ineficientes, aumentando el riesgo de incumplimientos y afectando la estabilidad financiera de la empresa. Además, al no contar con una estrategia crediticia adaptada a las particularidades del sector y del mercado local, la empresa podría experimentar dificultades para satisfacer las necesidades y expectativas específicas de sus clientes en el Distrito Metropolitano de Quito.

La definición clara de este problema proporciona una guía para la

investigación, permitiendo que los esfuerzos se centren en desarrollar una metodología de crédito que no solo sea genérica, sino que también esté específicamente diseñada para las complejidades y particularidades de la venta de equipos e insumos médicos en el contexto local de Quito. Al abordar este problema central, la investigación tiene como objetivo no solo mitigar los riesgos financieros asociados con las operaciones de venta de MEDSURGICAL, sino también mejorar la satisfacción del cliente al proporcionar soluciones adaptadas y eficaces.

Para abordar el problema central se utilizará la “**Herramienta denominada Matriz T**” la que constituye una herramienta estratégica diseñada para examinar las dinámicas internas y externas que inciden en una empresa a lo largo de tres escenarios clave: una situación empeorada, la situación actual y una situación mejorada. Este enfoque permite identificar de manera sistemática y detallada las fuerzas que impulsan o limitan el desempeño de la organización en cada una de estas fases (Vizcaíno et al., 2023).

En la situación empeorada, se investigan los factores adversos que pueden impactar negativamente en la empresa, mientras que en la situación actual se evalúan tanto los desafíos existentes como los elementos favorables que respaldan sus operaciones. La transición hacia una situación mejorada implica la identificación y potenciación de las fuerzas impulsadoras, así como la mitigación o superación de las fuerzas bloqueadoras, con el objetivo de mejorar la posición competitiva y el rendimiento general de la empresa.

**Tabla 1**  
*Análisis fuerzas "T"*

ANÁLISIS FUERZAS T					
Situación Empeorada	SITUACION ACTUAL				Situación mejorada
Incremento del indicador de morosidad, decremento del indicador de ventas y problemas en la liquidez de la empresa	Metodología de crédito enfocada en las cuentas de generación espontánea poco aplicable en el contexto actual				Decrecer el indicador de morosidad, incremento en las ventas, minimizar los riesgos de liquidez
<b>Fuerzas Impulsadoras</b>	<b>I</b>	<b>PC</b>	<b>I</b>	<b>PC</b>	<b>Fuerzas Bloqueadoras</b>
Incorporación procesos innovadores de crédito	2	4	4	2	Cultura organizacional rechaza la innovación y el cambio.

Alianzas estratégicas con empresas financieras que asuman el riesgo	2	5	4	1	Clientes buscan agilidad en el proceso de crédito
Inversión continua en innovación y capacitación	2	4	4	2	Falta de liquidez puede limitar la inversión en innovación y capacitación
Capacidad de adaptarse a los cambios	1	3	4	2	Presión competitiva para alcanzar los niveles de ventas propuestos

Fuente y elaboración: Propia

El análisis de la tabla sugiere que la empresa se encuentra en una situación actual con indicadores desfavorables, como un aumento en la morosidad, una disminución en las ventas y problemas de liquidez. La metodología de crédito actual, centrada en cuentas de generación espontánea, se percibe como poco aplicable en el contexto actual.

En términos de fuerzas impulsadoras, la tabla identifica varias estrategias que podrían contribuir a mejorar la situación. Estas incluyen la incorporación de procesos innovadores de crédito, alianzas estratégicas con empresas financieras que asuman el riesgo, e inversión continua en innovación y capacitación. Estas fuerzas impulsadoras tienen el potencial de disminuir la morosidad, aumentar las ventas y minimizar los riesgos de liquidez.

Sin embargo, también se señalan fuerzas bloqueadoras que podrían obstaculizar la implementación exitosa de estas estrategias. La cultura organizacional que rechaza la innovación y el cambio representa un obstáculo para la incorporación de procesos innovadores de crédito. Además, la falta de liquidez podría limitar la capacidad de invertir en innovación y capacitación, a pesar de su importancia para mejorar la situación.

Las alianzas estratégicas con empresas financieras que asuman el riesgo podrían enfrentar resistencia debido a la preferencia de los clientes por procesos de crédito ágiles. La capacidad de adaptarse a los cambios se ve desafiada por la presión competitiva para alcanzar los niveles de ventas propuestos.

La empresa se encuentra en una situación desafiante, pero existen oportunidades

para mejorar mediante la implementación de estrategias como la innovación en los procesos de crédito, alianzas estratégicas y una inversión continua en innovación y capacitación. Sin embargo, estas iniciativas podrían enfrentar obstáculos, como la resistencia cultural a la innovación y la limitación de recursos financieros. Un enfoque equilibrado y estratégico será crucial para superar estos desafíos y lograr una situación mejorada.

## Capítulo II

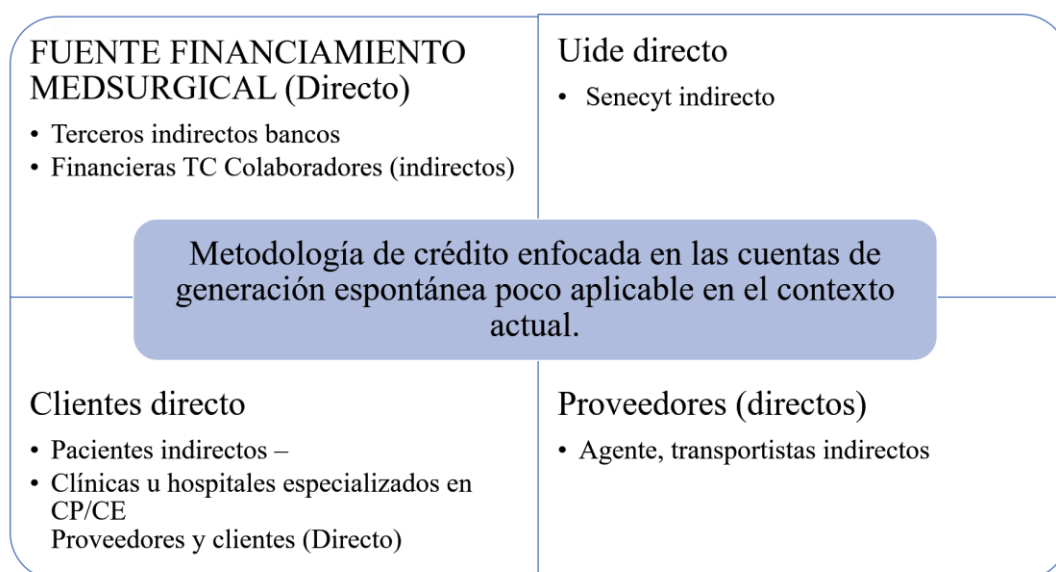
### 2. Análisis de Involucrados

#### 2.01. Mapeo de Involucrados

Un mapa de involucrados es una representación visual que organiza y muestra a las diversas personas, grupos u organizaciones que pueden afectar o ser afectadas por una decisión, acción o proyecto específico. Este instrumento busca identificar la importancia, influencia y relaciones entre las partes interesadas para gestionar efectivamente las dinámicas y expectativas del entorno (Novoa y Vivel-Búa, 2022).

**Figura 2**

*Mapeo de involucrados*



Fuente y elaboración: Propia

Dentro de este marco se ha podido detectar los siguientes involucrados:

#### **MEDSURGICAL**

Como la entidad central de este escenario, es el actor directo y principal afectado por la carencia de una metodología de crédito, la reducción de indicadores de ventas, el aumento en la morosidad de los clientes y el riesgo financiero. Estos desafíos impactan directamente en la gestión operativa, la rentabilidad y la sostenibilidad financiera de la empresa.

### **Universidad Internacional del Ecuador UIDE:**

3. Estudiantes: Quienes desarrollan el proyecto y quienes tendrán una fuente de consulta en base al proyecto desarrollado.
4. Docentes: Los docentes de la UIDE también pueden ser afectados directamente si participan en programas de investigación o capacitación en colaboración con MEDSURGICAL y quienes van a dirigir este proyecto.
5. Autoridades: Las autoridades de la UIDE, al tener responsabilidades institucionales, son involucradas indirectamente. La reputación y asociación de la universidad podrían estar en juego si MEDSURGICAL enfrenta problemas financieros.

### **Clientes**

6. Clientes: Los clientes de MEDSURGICAL son involucrados directos, ya que la falta de una metodología de crédito puede afectar la calidad del servicio, la disponibilidad de productos y las condiciones comerciales, influyendo en la satisfacción del cliente.

### **Proveedores**

7. Proveedores: Los proveedores de MEDSURGICAL son afectados directamente por la falta de una metodología de crédito, ya que puede impactar los términos de pago y la estabilidad financiera de la empresa, afectando la relación comercial.

## **2.02. Matriz de Análisis de Involucrados**

La Matriz de Análisis de Involucrados, también conocida como Matriz de Poder e Interés o Matriz de Saliencia, es una herramienta utilizada en la gestión de proyectos y la toma de decisiones estratégicas para identificar y analizar la relevancia y el nivel de influencia de los distintos actores o partes interesadas en una iniciativa específica. Esta herramienta organiza a los involucrados en función de dos dimensiones principales: su nivel de interés en el proyecto y su capacidad para influir en él (Ballarta, 2023).



**Tabla 2***Actores involucrados*

<b>Actores involucrados</b>	<b>Interés sobre el problema central</b>	<b>Problemas Percibidos</b>	<b>Recursos Mandatos y Capacidades</b>	<b>Interés sobre el proyecto</b>	<b>Conflictos potenciales</b>
Fuente Financiamiento	Aplicar metodología de crédito a todos los clientes	Ausencia de una metodología	Recursos académicos y experiencia en investigación	Evaluar de manera periódica la implementación de la metodología	Posibles discrepancias en los enfoques y contenido en la metodología
Proveedores	Establecer precios justos relacionados a políticas de crédito	Clientes que caen en mora o no cumplen sus pagos con puntualidad	Recursos financieros, conocimiento del mercado	Seleccionar Proveedores de bienes y/o servicios en igualdad de condiciones en función a calidad, precio justo y competitividad para la comunidad	Posibles discrepancias en la interpretación del manual
Clientes	Cumplir con la metodología de crédito impuesta en la organización	Altos indicadores de morosidad	Recursos financieros, conocimiento del mercado	Mejorar la selección que se hace respecto a los clientes sujetos a crédito	Posibles bajas en las ventas
UIDE	Crear una metodología relacionada al crédito	Ausencia de una metodología	Conocimiento especializado en legislación educativa	Asesorar de manera permanente a la organización.	Reducción de los objetivos ventas

Fuente y elaboración: Propia

En el análisis de la matriz de involucrados, se identifican diversos actores, cada uno con intereses específicos y percepciones de los problemas existentes.

La fuente de financiamiento muestra un interés en aplicar una metodología de crédito a todos los clientes. La ausencia de una metodología establecida se percibe como un problema, y los recursos disponibles incluyen tanto los académicos como la experiencia en investigación. Su mandato consiste en evaluar periódicamente la implementación de la metodología, aunque se prevén posibles conflictos relacionados con discrepancias en los enfoques y contenidos de la metodología.

Los proveedores tienen como objetivo establecer precios justos en relación con las políticas de crédito. El problema percibido está vinculado a los clientes que incurren en mora o no cumplen con sus pagos de manera puntual. Sus recursos incluyen aspectos financieros y conocimiento del mercado. El mandato y capacidad se centran en seleccionar proveedores en igualdad de condiciones para la comunidad, buscando evitar posibles discrepancias en la interpretación del manual.

En el caso de los clientes, su interés radica en cumplir con la metodología de crédito establecida por la organización. El problema identificado se relaciona con altos indicadores de morosidad. Los recursos disponibles son financieros y conocimiento del mercado, y su mandato es mejorar la selección de clientes sujetos a crédito. Se anticipan posibles bajas en las ventas como conflicto potencial.

La Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) ha dotado a los estudiantes de Licenciado en Contabilidad y Auditoría de los conocimientos apropiados para crear una metodología relacionada al crédito. El problema percibido es la ausencia de una metodología establecida, y sus recursos incluyen conocimiento especializado en legislación educativa. Su mandato consiste en asesorar permanentemente a la organización, aunque se vislumbra una posible reducción de los objetivos de ventas como conflicto potencial.

## Capítulo III

### 3. Problemas y Objetivos

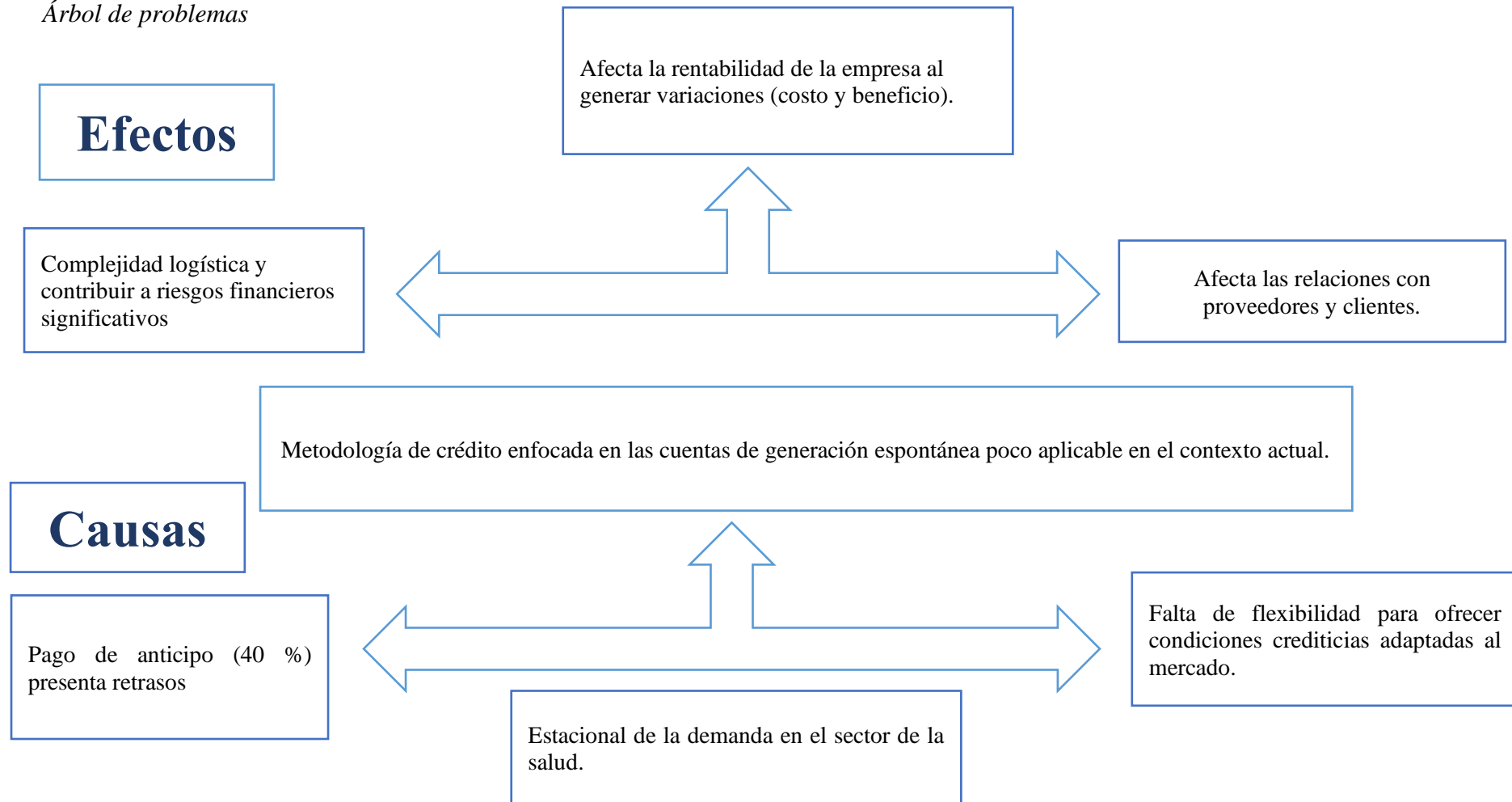
#### 3.01.Árbol de Problemas

El árbol de problemas, también conocido como análisis causa-efecto o diagrama de Ishikawa, es una herramienta visual utilizada en la planificación y gestión de proyectos para identificar, analizar y comprender las causas subyacentes de un problema específico. Se representa gráficamente de manera similar a un árbol, donde el problema principal se ubica en la parte superior como el "tronco" y las causas fundamentales se desglosan en "ramas" conectadas al tronco (Ballarta, 2023).

La construcción del Árbol de Problemas se realiza de manera ascendente, comenzando con la identificación del problema central en la parte superior y luego desglosando este problema en causas más detalladas y específicas a medida que se desciende por las ramas del árbol. Cada rama representa una categoría o factor que contribuye al problema principal, y se pueden añadir sub-ramas para desglosar aún más las causas (Malo y Reyes, 2023).

La herramienta se basa en la premisa de que comprendiendo y abordando las causas fundamentales de un problema, se puede trabajar de manera más efectiva hacia la resolución de este. El árbol de problemas facilita la identificación de relaciones causales y ayuda a los equipos a visualizar la complejidad del problema, fomentando un enfoque estructurado y sistemático.

**Figura 3**  
*Árbol de problemas*



Fuente y elaboración: Propia

La complejidad en la logística surge como una causa fundamental para MEDSURGICAL. La importación de insumos y equipos médicos desde diversas partes del mundo introduce una serie de complejidades en la cadena de suministro. Esta complejidad se manifiesta con desafíos notables en los plazos de entregas, más aún cuando el cliente no ha cancelado el 40% correspondiente al valor de la entrada o existen retrasos provocados por el cliente para la entrega del equipo.

La estacionalidad en la demanda de productos médicos en el sector de la salud también se presenta como una causa significativa de desafíos para MEDSURGICAL. La naturaleza cíclica de la demanda puede generar variaciones notables en los ingresos, así como desafíos adicionales en la gestión de inventarios, especialmente durante periodos de alta demanda. Esta variabilidad en la demanda puede afectar directamente la capacidad de MEDSURGICAL para planificar y gestionar eficientemente sus recursos.

Además, la falta de una metodología de crédito adaptada para las operaciones de ventas en el Distrito Metropolitano de Quito es una causa fundamental de riesgos financieros. La carencia de una estrategia crediticia específica puede exponer a MEDSURGICAL a riesgos financieros innecesarios y limitar su flexibilidad para ofrecer condiciones crediticias adaptadas a las necesidades del mercado local.

Todo esto al no tener la certeza de pago puntual por parte de los clientes, creando riesgos financieros elevados como consecuencia directa de la complejidad logística, tiempos de pagos, liquidez de la organización, dificultad para adquirir equipos y dar crédito a otros clientes. Estos riesgos pueden contribuir significativamente a la inestabilidad económica de MEDSURGICAL, impactando su capacidad para cumplir con las obligaciones financieras de manera efectiva.

El impacto en la rentabilidad es otro efecto observable. La estacionalidad en la demanda puede generar variaciones en los márgenes de beneficio y costos operativos imprevistos, afectando directamente la rentabilidad general de la empresa.

La falta de una metodología de crédito adaptada también tiene efectos

notables, comprometiendo las relaciones comerciales con proveedores y clientes. Esta carencia puede generar tensiones y afectar la confianza en la cadena de suministro y en las transacciones comerciales, lo que tiene repercusiones significativas en la reputación y la estabilidad a largo plazo de MEDSURGICAL.

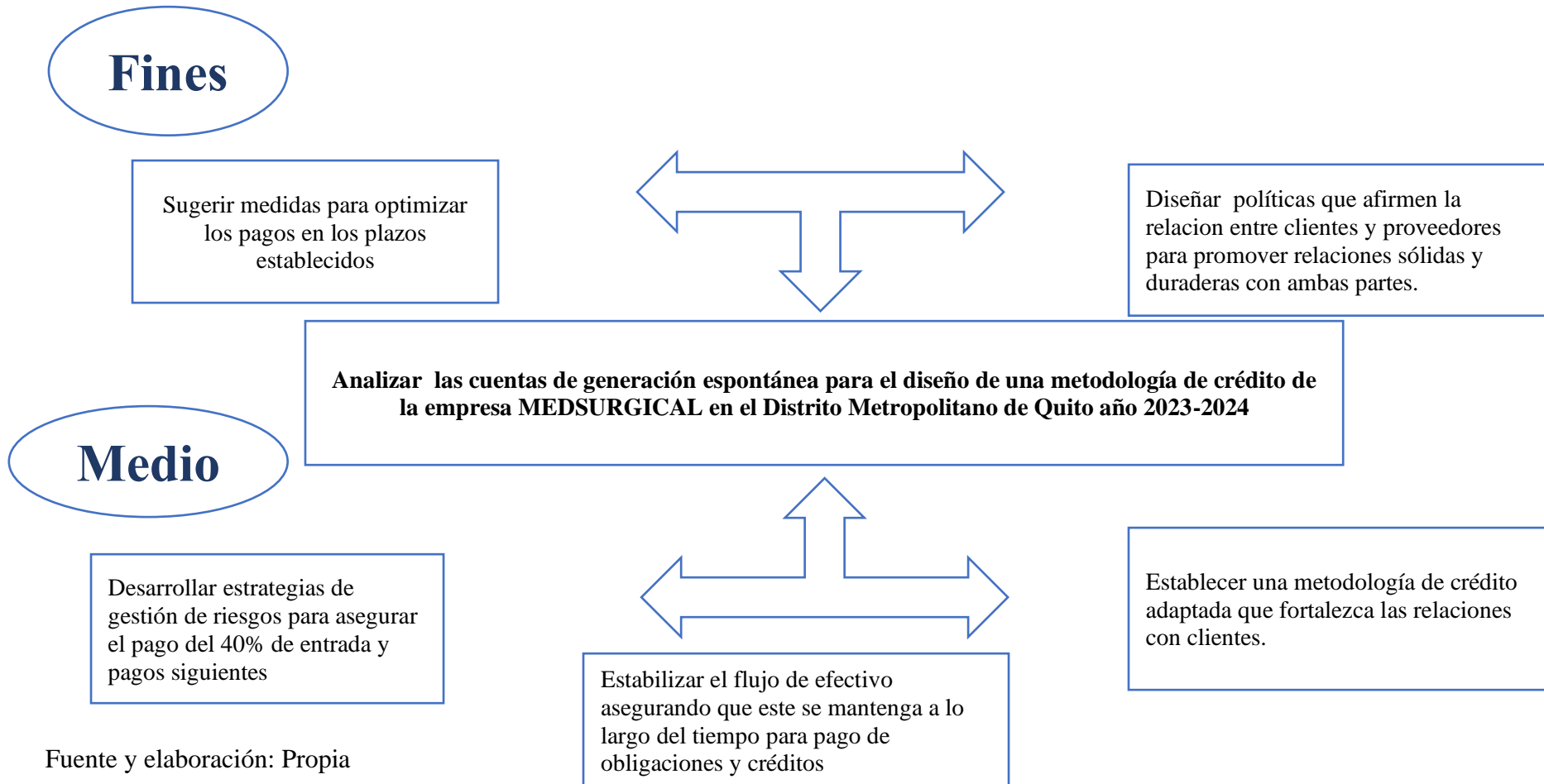
Finalmente, la ausencia de una metodología de crédito adecuada resulta en limitaciones concretas para el crecimiento sostenible de MEDSURGICAL. Esta carencia obstaculiza la capacidad de la empresa para aprovechar oportunidades y adaptarse de manera eficiente a las dinámicas del mercado local, poniendo en riesgo su posición competitiva a largo plazo.

### **3.02.Árbol de Objetivos**

Un árbol de objetivos es una herramienta gráfica utilizada en la planificación estratégica y gestión de proyectos para visualizar de manera sistemática y jerárquica los objetivos que una organización, proyecto o iniciativa busca alcanzar. Este tipo de representación gráfica se asemeja a la estructura de un árbol, donde el tronco representa el objetivo general o primario, las ramas son objetivos secundarios y las hojas o nodos finales son los objetivos específicos o tareas concretas (Malo y Reyes, 2023).

La construcción del Árbol de Objetivos comienza con la identificación del objetivo general del proyecto en la parte superior, denominado "objetivo central" o "fin". Luego, se desglosa este objetivo central en subobjetivos denominados "objetivos específicos", que representan componentes más detallados y medibles que contribuyen a la consecución del objetivo central. A su vez, cada objetivo específico se puede descomponer en objetivos más detallados hasta llegar a niveles operativos concretos (Malo y Reyes, 2023).

Este enfoque visual y jerárquico facilita la comprensión y comunicación de los objetivos del proyecto, estableciendo una estructura lógica y coherente. Además, el Árbol de Objetivos ayuda a alinear las actividades y recursos del proyecto con los objetivos más amplios, lo que contribuye a una implementación más eficiente y efectiva.

**Figura 4***Árbol de objetivos*

La empresa MEDSURGICAL, situada en el Distrito Metropolitano de Quito para el periodo 2023-2024, busca mejorar su posición competitiva y gestionar eficazmente sus operaciones financieras. Una de las áreas clave de enfoque es el diseño de una metodología de crédito que se adapte a la realidad específica de la empresa. En este sentido, la empresa pretende analizar detalladamente las cuentas de generación espontánea para informar la creación de esta metodología de crédito. Este análisis proporcionará una comprensión profunda de las dinámicas financieras, permitiendo el diseño de políticas de crédito que no solo sean efectivas en términos prácticos sino también respaldadas por fundamentos sólidos.

Además, se sugiere medidas para optimizar los pagos en los plazos establecidos. La empresa reconoce la importancia estratégica de asegurar un flujo de efectivo eficiente para mantener su posición en el mercado y garantizar la disponibilidad oportuna de productos médicos.

Otro aspecto clave es el desarrollar estrategias de gestión de riesgos para asegurar el pago del 40% de entrada y pagos siguientes, lo cual puede beneficiar para establecer, con el objetivo de mejorar el flujo de efectivo que permita dar crédito y asegurar el pago de obligaciones a futuro.

Adicionalmente, se propone estabilizar la cadena de suministro como medida para mitigar los impactos negativos derivados de la estacionalidad de la demanda en el sector de la salud. Esta acción tiene como objetivo garantizar una respuesta eficiente y efectiva a las variaciones en la demanda, mejorando la capacidad de la empresa para satisfacer las necesidades del mercado en momentos críticos.

Para reducir los riesgos financieros asociados a las variaciones en costos y beneficios, MEDSURGICAL planea asegurar una estructura de costos eficiente y maximizar los beneficios derivados de sus operaciones. Este enfoque estratégico tiene como objetivo mantener la rentabilidad y la estabilidad financiera de la empresa.

En el ámbito de las relaciones comerciales, MEDSURGICAL tiene la intención de crear políticas que afirmen la relación entre clientes y proveedores,



promoviendo relaciones sólidas y duraderas con ambas partes. Esto implica establecer condiciones transparentes, comunicación efectiva y acuerdos equitativos que beneficien a ambas partes involucradas en la cadena de suministro.

## Capítulo IV

### 4. Análisis de Alternativas

#### 4.01. Matriz de Análisis de alternativas

La "Matriz de Análisis de Alternativas" es una herramienta fundamental en el proceso de toma de decisiones, diseñada para evaluar y comparar diversas opciones o alternativas en relación con criterios específicos predefinidos. Su utilidad radica en proporcionar un marco estructurado que facilita la evaluación sistemática de las alternativas disponibles, permitiendo a los tomadores de decisiones ponderar de manera efectiva los pros y los contras de cada opción (Ballarta, 2023)

Esta matriz se basa en la identificación y definición clara de los criterios relevantes para la toma de decisiones, proporcionando una visión ordenada y comparativa de cómo cada alternativa se alinea con estos factores. Cada criterio se valora en función de su importancia y se asigna un peso que refleje su impacto relativo en la decisión final (Mayén, 2019).

La Matriz de Análisis de Alternativas facilita el proceso de toma de decisiones al ofrecer una representación visual y cuantitativa de la información, permitiendo a los responsables evaluar y comparar las alternativas de manera objetiva. Este enfoque sistemático contribuye a la toma de decisiones informadas y respaldadas por un análisis riguroso, aumentando la probabilidad de seleccionar la alternativa más adecuada para alcanzar los objetivos establecidos.

**Tabla 3***Matriz de Análisis de Alternativas*

1 y 2	BAJO					
3	MEDIO					
4 y 5	ALTO					
OBJETIVOS	IMPACTO SOBRE EL PROPOSITO	FACTIBILIDAD TÉCNICA	FACTIBILIDAD FINANCIERA	FACTIBILIDAD LEGAL	TOTAL	CATEGORÍA
Analizar las cuentas de generación espontánea para el diseño de una metodología de crédito de la empresa MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito año 2023-2024	5	4	4	5	18	ALTO
Sugerir medidas para optimizar los pagos en los plazos establecido	5	4	4	5	18	ALTO
Estabilizar el flujo de efectivo asegurando que este se mantenga a lo largo del tiempo para pago de obligaciones y créditos	4	4	5	3	16	ALTO
Crear políticas que afirmen la relación entre clientes y proveedores para promover relaciones sólidas y duraderas con ambas partes	4	4	5	3	16	ALTO
Reducir los riesgos financieros por las variaciones en costos y beneficios asegurando una estructura de costos eficiente y maximizando los beneficios asociados	4	4	4	4	16	ALTO

Desarrollar estrategias de gestión de riesgos para asegurar el pago del 40% de entrada y pagos siguientes	4	4	4	3	15	MEDIO
Establecer una metodología de crédito adaptada que fortalezca las relaciones con clientes.	4	4	4	3	15	MEDIO

Fuente y elaboración: Propia

La tabla presenta una evaluación detallada de diversos objetivos relacionados con la empresa MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito para el periodo 2023-2024. Los objetivos están categorizados en tres áreas: Impacto sobre el propósito, Factibilidad Técnica, Factibilidad Financiera y Factibilidad Legal, cada uno evaluado en una escala del 1 al 5, donde 1 indica bajo impacto o factibilidad, y 5 indica alto impacto o factibilidad. Además, se asigna un puntaje total a cada objetivo, y se clasifica en una categoría según la suma de los puntajes.

El primer objetivo busca analizar las cuentas de generación espontánea para diseñar una metodología de crédito para la empresa MEDSURGICAL. La evaluación revela altos puntajes en todas las categorías: Impacto sobre el propósito, Factibilidad Técnica, Factibilidad Financiera y Factibilidad Legal, con un puntaje total de 18, lo que lo clasifica en la categoría de "ALTO". El segundo objetivo se centra en sugerir medidas para optimizar los pagos en los plazos establecidos. Al igual que el primer objetivo, obtiene altos puntajes en todas las categorías, con un total de 18, también clasificándolo en la categoría de "ALTO".

El tercer objetivo busca estabilizar el flujo de efectivo para garantizar su sostenibilidad en el tiempo para el pago de obligaciones y créditos. Con puntajes elevados en todas las categorías, obtiene un total de 16, situándolo en la categoría de "ALTO". El cuarto objetivo, relacionado con la creación de políticas para afirmar relaciones con clientes y proveedores, también obtiene altas puntuaciones en todas las categorías, con un total de 16 y se clasifica como "ALTO".

El quinto objetivo apunta a reducir los riesgos financieros por variaciones en costos y beneficios. Con puntuaciones altas en todas las categorías, alcanza un total de 16 y se encuentra en la categoría de "ALTO". Los dos últimos objetivos, relacionados con estrategias de gestión de riesgos y la establecimiento de una metodología de crédito adaptada, obtienen puntuaciones ligeramente más bajas, clasificándose en la categoría de "MEDIO" con totales de 15.

#### **4.02. Diagrama de Estrategias**

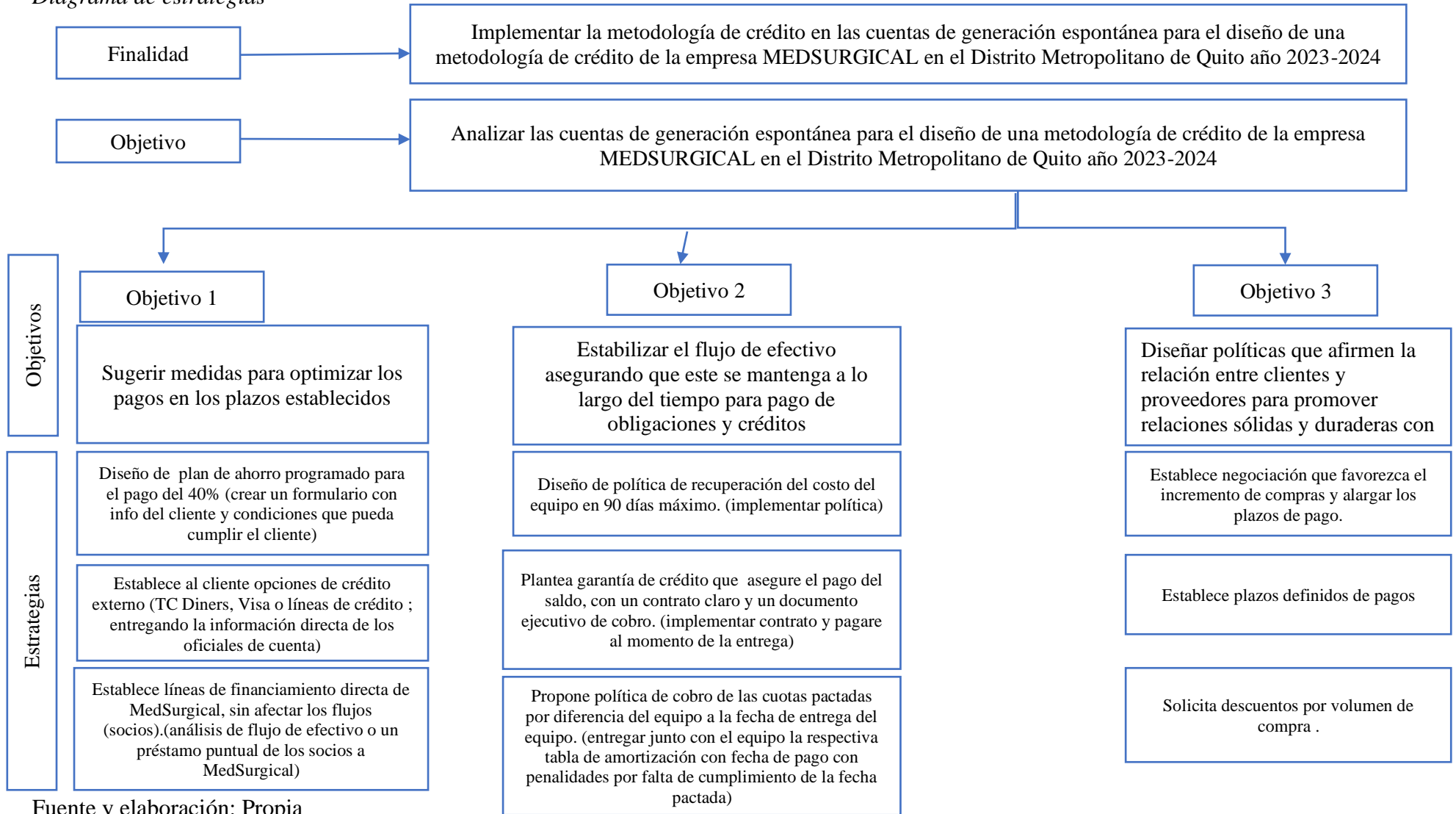
Un diagrama de estrategias es una representación visual que muestra la relación entre los diversos componentes de una estrategia o plan de acción. Puede incluir objetivos,

tácticas, recursos, líneas de tiempo y otros elementos clave que ilustran cómo una organización o individuo planea lograr sus metas (Ballarta, 2023).

El proceso de construcción de un diagrama de estrategias implica la identificación de los objetivos clave de la organización y la formulación de estrategias específicas para lograr esos objetivos. Estas estrategias se representan gráficamente mediante conexiones y relaciones visuales que destacan la lógica y la interdependencia entre ellas (Escobar, 2023).

**Figura 5**

*Diagrama de estrategias*



Fuente y elaboración: Propia

Con el objetivo de analizar las cuentas de generación espontáneo para el diseño de una metodología de crédito de la empresa MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito año 2023-2024. En el análisis de los objetivos planteados para MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito para el período 2023-2024, se destaca la importancia de comprender y gestionar las cuentas de generación espontánea para diseñar una metodología de crédito efectiva. La estrategia propuesta busca no solo evaluar estas cuentas, sino también implementar medidas que optimicen la toma de decisiones crediticias.

La primera estrategia planteada es establecer un plan de ahorro programado para el pago del 40%, involucrando la creación de un formulario que recolecte información del cliente y defina condiciones accesibles. La intención es fomentar el ahorro programado, permitiendo que los clientes cumplan con el pago inicial requerido. Además, se propone facilitar opciones de crédito externo y crear una línea de financiamiento directa de MedSurgical, explorando fuentes adicionales de financiamiento sin afectar los flujos de la empresa.

En el objetivo de implementar medidas para optimizar los pagos en plazos establecidos, se enfatiza la importancia de establecer políticas que aceleren la recuperación del costo de los equipos vendidos. Las estrategias incluyen definir un plazo máximo de 90 días para esta recuperación, establecer garantías de crédito con contratos claros y documentos ejecutivos de cobro, así como establecer políticas de cobro de cuotas pactadas.

**Tabla 4**

*Flujo de caja, justificación de los 90 días*

<b>PVP</b>	\$85.000,00					
<b>Val. Compra</b>	\$34.000,00					
<b>Pagos para InMode</b>	<b>Tiempo</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>60</b>	<b>90 &lt;-días</b>	
		<b>40%</b>	<b>20%</b>	<b>20%</b>	<b>20%</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>Cuota</b>	\$13.600,00	\$6.800,00	\$6.800,00	\$6.800,00	\$34.000,00
	<b>ISD</b>	\$680,00	\$340,00	\$340,00	\$340,00	\$1.700,00
	<b>TOTAL</b>	\$14.280,00	\$7.140,00	\$7.140,00	\$7.140,00	\$35.700,00
<b>Importación</b>	\$5.740,00					
<b>Costo total</b>	\$41.440,00					

Fuente y elaboración: Propia



El tercer objetivo se centra en estabilizar el flujo de efectivo a lo largo del tiempo para cumplir con obligaciones y créditos. Aquí, se destaca nuevamente la importancia de establecer una política de recuperación del costo de equipos en un plazo máximo de 90 días, además de establecer garantías de crédito y políticas de cobro de cuotas pactadas. Estas estrategias contribuyen a la estabilidad financiera de MEDSURGICAL, asegurando un flujo de efectivo constante y reduciendo riesgos de impagos.

Finalmente, el objetivo de crear políticas que afirmen la relación entre clientes y proveedores busca fortalecer las conexiones con ambas partes. Las estrategias incluyen definir negociaciones que incrementen las compras y alarguen los plazos de pago, establecer plazos claros para los pagos y solicitar descuentos por volumen de compra. Estas acciones buscan incentivar relaciones sólidas y duraderas con clientes y proveedores.

## Capítulo V

### 5. Propuesta

#### 5.01. Antecedentes

##### 5.01.01. Estructura organizativa

###### 5.01.01.01. Descripción de la organización

MedSurgical S.A. busca proporcionar a la comunidad médica y a sus pacientes una amplia gama de productos relacionados con la estética, manteniendo un firme compromiso con la excelencia profesional y la ética en cada uno de los servicios ofrecidos. Su misión es promover un enfoque integral de la salud y la seguridad en los procedimientos estéticos.

La empresa, establecida en Ecuador en 2008, se destaca por su especialización en la distribución de productos de primera calidad de marcas reconocidas a nivel internacional para las áreas de cirugía plástica, reconstructiva, dermatología y medicina estética. Colabora estrechamente con especialistas altamente capacitados en cada campo, lo que garantiza la excelencia en los servicios proporcionados.

La propuesta está centrada en desarrollar una metodología de crédito sólida y adaptada a las condiciones del mercado médico y de clínicas en Ecuador. Actualmente, el 62.32% de las ventas se realiza a crédito, lo que presenta desafíos como retrasos en la entrega debido a incumplimientos de pago por parte de los clientes, especialmente exacerbados por la pandemia.

La crisis sanitaria ha impactado significativamente en la morosidad de la empresa, con clientes enfrentando dificultades financieras que han llevado a un aumento en los retrasos en los pagos. A pesar de una ligera mejora en el sector en 2022, las cuentas por cobrar de años anteriores continúan siendo un desafío.

MEDSURGICAL asume todo el riesgo crediticio y maneja una cartera de morosidad que va desde los 30 hasta los 180 días. Para abordar estos desafíos, la empresa está investigando y desarrollando una metodología de crédito específica que se adapte a sus operaciones de ventas, fortaleciendo así su gestión financiera y contribuyendo al crecimiento sostenible en el Distrito Metropolitano de Quito durante el periodo 2023-2024.

#### **5.01.01.05. Justificación de la propuesta**

La propuesta de análisis de las cuentas de generación espontánea para el diseño de una metodología de crédito de la empresa MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito para los años 2023-2024 se justifica por varias razones clave.

El análisis de las cuentas de generación espontánea, que incluyen cuentas por pagar, cuentas por cobrar e inventario, es fundamental para comprender la situación financiera de la empresa. Este análisis proporcionará información detallada sobre los flujos de efectivo, las obligaciones pendientes y los activos disponibles, lo que permitirá identificar áreas de mejora en la gestión financiera.

Al centrarse en el diseño de una metodología de crédito específica, MEDSURGICAL podrá abordar los desafíos específicos que enfrenta en términos de morosidad y gestión de riesgos financieros. Una metodología de crédito adaptada a las condiciones del mercado médico en Quito permitirá a la empresa ofrecer créditos de manera más efectiva, minimizando los riesgos asociados con la morosidad y garantizando la sostenibilidad financiera a largo plazo.

Analizar de las cuentas de generación espontánea y el diseño de una metodología de crédito específica son pasos clave para superar los desafíos identificados en el contexto actual, especialmente en el contexto de la pandemia y sus impactos en la economía y el comportamiento del consumidor. Al comprender mejor las necesidades y los comportamientos de los clientes, MEDSURGICAL podrá desarrollar estrategias más efectivas para ofrecer crédito de manera responsable y rentable.

### **5.02.Objetivos de la propuesta**

#### **5.03.01.Objetivo General**

- Analizar las cuentas de generación espontánea para el diseño de una metodología de crédito de la empresa MEDSURGICAL en el Distrito Metropolitano de Quito año 2023-2024

### 5.03.02.Objetivo específicos

- Sugerir medidas para optimizar los pagos en los plazos establecidos
- Estabilizar el flujo de efectivo asegurando que este se mantenga a lo largo del tiempo para pago de obligaciones y créditos
- Diseñar políticas que afirmen la relación entre clientes y proveedores para promover relaciones sólidas y duraderas con ambas partes.

### 5.03. Diseño de Plan de Ahorro Programado

#### 5.03.01.Análisis actual de la cartera de crédito del a empresa (cuentas por cobrar)

##### 5.03.01.01. Cartera activa de clientes

La cartera activa de crédito de los clientes se refiere al conjunto de cuentas o transacciones en las que los clientes han adquirido productos o servicios a crédito y que aún no han sido completamente saldadas. En otras palabras, es el total de deudas pendientes que los clientes tienen con la empresa por concepto de créditos otorgados. Esta cartera activa de crédito representa un activo para la empresa, ya que refleja los ingresos futuros que se espera recibir a medida que los clientes cumplan con sus obligaciones de pago.

Sin embargo, también representa un riesgo, ya que cualquier demora o incumplimiento en el pago por parte de los clientes puede afectar la liquidez y la salud financiera de la empresa. Por lo tanto, es fundamental para la empresa gestionar de manera eficiente esta cartera activa de crédito, monitoreando los saldos pendientes, implementando políticas de crédito adecuadas y tomando medidas proactivas para minimizar la morosidad y maximizar la recuperación de los fondos adeudados.

**Tabla 5**

*Cartera activa de clientes 2023*

CLIENTES	CRÉDITO	ENTRADA	SALDO INICIAL	SALDO ACTUAL
FV 200 4119	\$ 92.036,76	\$ 35.000,00	\$ 57.036,76	\$ 7.779,36
FV 100 6142	\$ 60.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 10.000,00
FV 100 6671	\$ 90.000,00	\$ 20.000,00	\$ 70.000,00	\$ 7.779,36
FV 100 6814	\$ 102.193,00	\$ 43.698,64	\$ 58.494,36	\$ 17.737,22
FV 100 7155	\$ 58.000,00	\$ 15.000,00	\$ 43.000,00	\$ 35.833,40
FV 200 5746	\$ 73.321,87	\$ 35.000,00	\$ 38.321,87	\$ 31.321,87
FV 200 5827	\$ 87.000,00	\$ 45.000,00	\$ 42.000,00	\$ 35.000,00
FV 100 7340	\$ 95.000,00	\$ 42.500,00	\$ 52.500,00	\$ 30.500,00
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 657.551,63</b>	<b>\$ 266.198,64</b>	<b>\$ 391.352,99</b>	<b>\$ 175.951,21</b>

Fuente y elaboración: Propia

La información proporcionada revela detalles importantes sobre las cuentas de crédito de los clientes de MEDSURGICAL. En primer lugar, se observa que cada cliente tiene un monto de entrada específico al solicitar el crédito, que varía entre \$15,000 y \$45,000. Además, se muestra el saldo inicial de cada cliente, el cual es el valor por financiar por parte de la empresa.

El saldo actual refleja la cantidad que los clientes aún deben a MEDSURGICAL en el momento del análisis. Este saldo actual es crucial para comprender la situación financiera de la empresa y la cantidad de ingresos pendientes que se espera recibir en el futuro. El análisis del total general revela que MEDSURGICAL tiene un total de \$657,551.63 en créditos otorgados, de los cuales \$175.951,21 aún están pendientes de pago.

Observando el saldo actual, se indica la presencia de una cantidad significativa de saldos pendientes, teniendo cierto grado de morosidad en las cuentas de los clientes. Esto destaca la necesidad de investigar las razones detrás de estos saldos pendientes y tomar medidas para minimizar la morosidad en el futuro.

**Tabla 6**

*Cartera activa de clientes con montos y plazos 2023*

<b>CLIEN TES</b>	<b>FECHA CRÉDITO</b>	<b>FECHA CIERRE</b>	<b>TIEMPO TRANSCURRIDO</b>	<b>PLA ZO</b>	<b>PLAZO VIGENTE</b>	<b>TOTAL, CRÉDITO</b>
FV 100 6142	8/5/2023	31/1/2024	8 meses 23 días	12	4 meses	\$ 60.000,00
FV 100 6671	21/7/2023	31/1/2024	6 meses 10 días	18	12 meses	\$ 90.000,00
FV 100 6814	16/8/2023	31/1/2024	5 meses 15 días	10	5 meses	\$ 102.193,00
FV 100 7155	19/10/2023	31/1/2024	3 meses 12 días	12	9 meses	\$ 58.000,00
FV 200 5746	26/10/2023	31/1/2024	3 meses 5 días	5	2 meses	\$ 73.321,87
FV 200 5827	10/11/2023	31/1/2024	2 meses 21 días	12	10 meses	\$ 87.000,00
FV 100 7340	23/11/2023	31/1/2024	2 meses 8 días	10	8 meses	\$ 95.000,00
<b>TOTAL ES</b>						<b>\$ 657.551,63</b>

Fuente y elaboración: Propia

El análisis detalla los créditos otorgados a varios clientes de MEDSURGICAL, junto con la comparación entre el tiempo transcurrido desde la fecha de crédito y el plazo acordado para el pago. Por ejemplo, el cliente FV 100 6142 obtuvo un crédito el 8 de

mayo de 2023 con un plazo de 12 meses. Hasta el 31 de enero de 2024, han transcurrido 8 meses y 23 días, dejando un plazo vigente de 4 meses. Cosa similar sucede con el cliente FV 100 6671 recibió un crédito el 21 de julio de 2023, con un plazo de 18 meses, y al 31 de enero de 2024, han pasado 6 meses y 10 días, dejando 12 meses restantes para cumplir con el plazo. Además, el cliente FV 100 6814 obtuvo un crédito el 16 de agosto de 2023, con un plazo inicial de 10 meses. Hasta el 31 de enero de 2024, han transcurrido 5 meses y 15 días, pero el plazo vigente se ha reducido a 5 meses.

El análisis abarca los detalles de los clientes restantes, proporcionando una visión detallada del tiempo transcurrido y el plazo vigente restante para cumplir con las obligaciones de pago. Esto permite a MEDSURGICAL monitorear y gestionar de manera efectiva sus cuentas por cobrar y tomar medidas apropiadas para garantizar el cumplimiento de los plazos de pago acordados.

#### **5.03.01.02. Cartera vencida de clientes**

La cartera vencida de clientes se refiere a las cuentas por cobrar de una empresa que han superado su fecha de vencimiento sin ser pagadas por los clientes. Es decir, son los montos pendientes que los clientes deberían haber pagado dentro del plazo acordado, pero que por diversas razones no han sido saldados a tiempo. La cartera vencida representa un riesgo financiero para la empresa, ya que indica una falta de liquidez y puede afectar negativamente su flujo de efectivo y rentabilidad.

Gestionar la cartera vencida de manera efectiva es fundamental para minimizar pérdidas y maximizar la recuperación de los fondos pendientes, lo que puede implicar acciones como el seguimiento activo de los clientes morosos, la implementación de políticas de cobranza más rigurosas y, en algunos casos, la aplicación de medidas legales para recuperar los montos adeudados.

**Tabla 7**

#### *Cartera vencida 2023*

<b>CLIEN TE</b>	<b>FECHA CRÉDITO</b>	<b>FECHA CIERRE</b>	<b>TIEMPO TRANSCURRIDO</b>	<b>PLA ZO</b>	<b>DÍAS DE MORA</b>	<b>SALDO ACTUAL</b>	<b>%</b>
FV 200 4119	28/12/2022	31/1/2024	1 años 1 meses 3 días	10 meses	3 meses 3 días	\$ 7.779,36	4 %

Fuente y elaboración: Propia

La información proporcionada revela detalles importantes sobre la situación de la cartera vencida de un cliente específico de MEDSURGICAL. El cliente identificado como FV 200 4119 obtuvo crédito el 28 de diciembre de 2022. Sin embargo, la fecha de cierre de la cuenta muestra que, hasta el 31 de enero de 2024, el cliente no ha saldado su deuda. Esto significa que ha transcurrido un tiempo de 1 año, 1 mes y 3 días desde la fecha de obtención del crédito.

El valor de \$7,779.36 representa el 4% del total de los créditos vigentes en la organización. Esta cifra revela detalles importantes sobre la situación de la cartera vencida de un cliente específico de MEDSURGICAL, identificado como FV 200 4119. Este cliente obtuvo un crédito el 28 de diciembre de 2022, pero hasta el 31 de enero de 2024, no ha saldado su deuda, lo que indica un periodo de mora de 1 año, 1 mes y 3 días desde la obtención del crédito. El plazo acordado para el pago fue de 10 meses, lo que evidencia que el cliente ha superado este plazo. Con 3 meses y 3 días de mora, el saldo pendiente es de \$7,779.36, reflejado en la cuenta "5.03.01.02. Cartera vencida de clientes".

## Tabla 8

### *Provisión cuentas incobrables*

Detalle	2022	2023
(-) Provisión cuentas incobrables	\$ -3.297,33	\$ -5.957,54

Fuente y elaboración: Propia

En la actualidad, la empresa cuenta con una provisión para cuentas incobrables. Esta provisión se establece como un ajuste contable anticipado para cubrir posibles pérdidas derivadas de clientes que no paguen sus deudas. Es importante tener en cuenta que, si un cliente no cancela su deuda, estas pérdidas por cuentas incobrables impactarían directamente el resultado final de la empresa. Esto conllevaría a una reducción en las ganancias netas y en el flujo de efectivo disponible.

Contablemente, la provisión para cuentas incobrables se registra como un gasto en el estado de resultados, lo que disminuye el beneficio neto de la empresa. Esta práctica es esencial para reflejar de manera precisa la situación financiera de la empresa, ya que reconoce la posibilidad de pérdidas futuras debido a cuentas que se consideran no recuperables.

Sin la existencia de esta provisión, la empresa enfrentaría dificultades financieras

para cubrir sus propios gastos operativos y financieros, lo que podría comprometer su viabilidad a largo plazo. Por lo tanto, mantener esta provisión es crucial no solo para mantener la precisión en los estados financieros, sino también para asegurar la estabilidad financiera y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones en el futuro.

Cuando un cliente se convierte en incobrable depende de varios factores, como el historial de pagos del cliente, la duración de la morosidad y las políticas de la empresa. En el caso de la empresa MEDSURGICAL, si un cliente como FV 200 41 19 no ha saldado su deuda dentro del plazo acordado y ha superado el periodo de mora establecido, se consideraría incobrable. En este punto, la empresa puede tomar medidas para intentar recuperar la deuda, como enviar recordatorios de pago, hacer llamadas de seguimiento o incluso recurrir a acciones legales.

Si a pesar de estos esfuerzos el cliente no paga su deuda, la empresa puede decidir registrar la cuenta como una pérdida incobrable. Esto implica eliminar la deuda pendiente de los registros contables como una pérdida, lo que impacta negativamente en las ganancias de la empresa. Sin embargo, incluso después de que la deuda se registre como incobrable, la empresa aún puede continuar con los esfuerzos de cobro, aunque con menos esperanzas de éxito.

En última instancia, si la empresa no puede recuperar la deuda y ha agotado todas las opciones de cobro, la cuenta incobrable se consideraría una pérdida definitiva para la empresa y se reflejaría como tal en sus estados financieros. Esto puede afectar la rentabilidad y la salud financiera general de la empresa.

#### **5.03.01.03. Cartera de incobrables mayor a 360 días y cartera refinanciada**

En el contexto de la gestión financiera de una empresa, como MEDSURGICAL, es fundamental comprender y gestionar adecuadamente diferentes tipos de carteras de cuentas por cobrar. Sin embargo, hay situaciones específicas que pueden surgir y que requieren una atención diferenciada.

Si la empresa no presenta en sus estados financieros cuentas relacionadas con la "Cartera de incobrables mayor a 360 días" o la "Cartera de refinanciamiento", podría deberse a varias razones. Una de las razones más probables es que la empresa ha sido exitosa en su gestión de créditos y cobranzas, lo que ha evitado que las cuentas lleguen a



situaciones de morosidad prolongada o que requieran refinanciamiento.

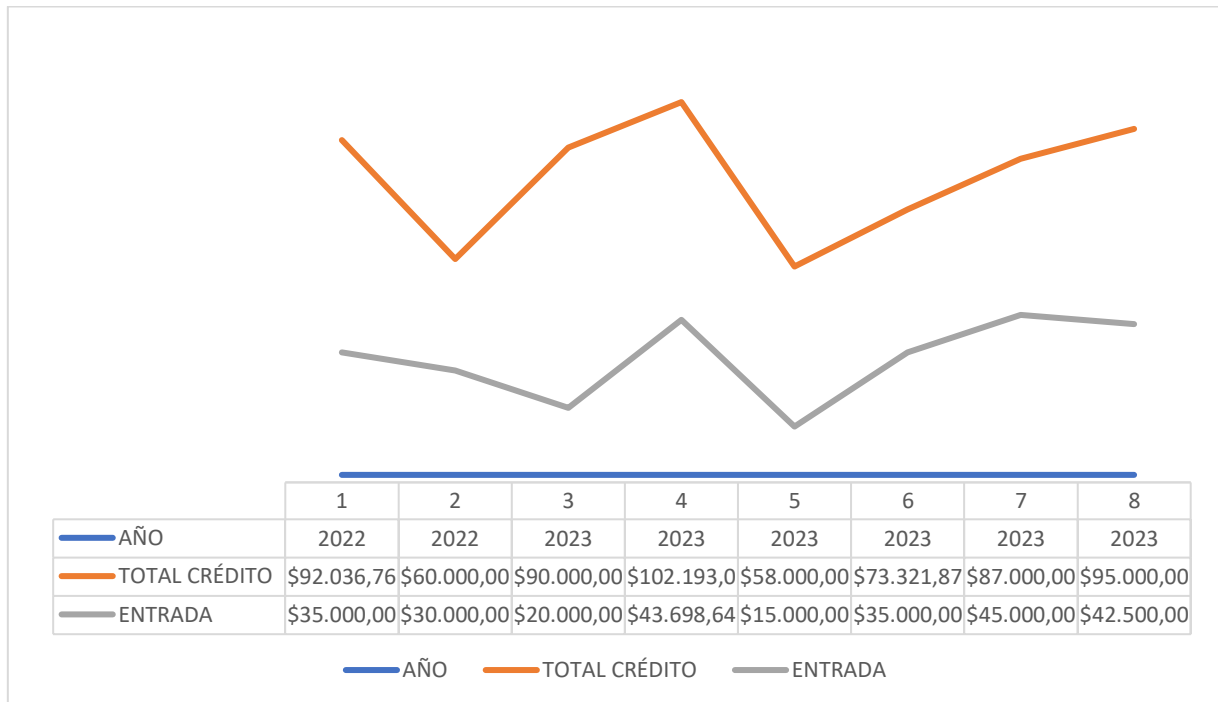
En primer lugar, si la empresa no tiene cuentas en la categoría de "Cartera de incobrables mayor a 360 días", puede indicar que ha implementado políticas de crédito rigurosas y procesos de evaluación de riesgos efectivos que han ayudado a evitar la acumulación de deudas no recuperables a largo plazo. Esto podría deberse a prácticas de selección de clientes más estrictas, análisis detallados de la capacidad de pago y seguimiento activo de las cuentas por cobrar.

Por otro lado, la ausencia de cuentas en la categoría de "Cartera de refinanciamiento" podría significar que la empresa ha logrado mantener relaciones sólidas con sus clientes y resolver cualquier dificultad en los pagos antes de que se conviertan en problemas más serios. Esto podría deberse a una comunicación efectiva con los clientes, flexibilidad en la negociación de términos de pago y políticas proactivas de gestión de cobranzas.

#### **5.03.01.04. *Evolución o comportamiento de la cartera de crédito***

La "Evolución o comportamiento de la cartera de crédito" se refiere al análisis y seguimiento de cómo cambian y se desarrollan los créditos otorgados por una empresa a lo largo del tiempo. Esta conceptualización implica examinar diversos aspectos, como el total del crédito, las entradas iniciales, los porcentajes de entrada, los saldos actuales y las cuotas de pago, en diferentes períodos, ya sea en años, trimestres o meses.

Este análisis proporciona una visión detallada de cómo se ha desarrollado la cartera de créditos de la empresa, mostrando las tendencias y los patrones en la concesión de créditos, así como los comportamientos de pago de los clientes. Permite identificar posibles áreas de mejora en la gestión de créditos, así como evaluar la efectividad de las políticas de crédito y cobranza de la empresa.

**Figura 6***Evolución de la cartera de crédito 2023*

Fuente y elaboración: Propia

El análisis de la evolución de los créditos de los clientes de MEDSURGICAL revela variaciones significativas en varios aspectos clave en diferentes años. Por ejemplo, en el año 2022, el cliente FV 200 4119 recibió un crédito por un total de \$92,036.76, con una entrada inicial de \$35,000.00, lo que representa el 38% del crédito. Mientras que, en el mismo año, el cliente FV 100 6142 obtuvo un crédito de \$60,000.00, con una entrada inicial del 50% del crédito, es decir, \$30,000.00.

En el año 2023, se observan patrones similares, pero con variaciones en los porcentajes de entrada y los saldos actuales. Por ejemplo, el cliente FV 100 6814 recibió un crédito de \$102,193.00, con una entrada inicial de \$43,698.64, representando el 43% del crédito. En contraste, el cliente FV 200 5827 obtuvo un crédito de \$87,000.00, con una entrada inicial de \$45,000.00, equivalente al 52% del crédito.

Estas variaciones en los términos de los créditos reflejan diferentes estrategias de financiamiento y diferentes condiciones de los clientes. Además, muestran cómo MEDSURGICAL ha ajustado sus políticas de crédito a lo largo del tiempo para adaptarse a las necesidades y circunstancias cambiantes de sus clientes. Este análisis proporciona

una visión detallada de la evolución de la cartera de créditos de MEDSURGICAL, lo que puede ser útil para evaluar el rendimiento financiero y la eficacia de las estrategias de gestión de créditos de la empresa.

### **5.03.02. Plan de ahorro programado**

#### **5.03.02.01. *Política del plan de ahorro de MEDSURGICAL***

La política del plan de ahorro establece las directrices y procedimientos para la implementación y gestión efectiva del plan de ahorro. Esto incluye los objetivos del plan, los requisitos de elegibilidad para participar, las contribuciones mínimas y máximas permitidas, los plazos de inversión, las penalizaciones por retiros anticipados y cualquier otra regulación relevante. La política también define cómo se administrarán los fondos del plan, qué tipos de inversiones se permitirán y cómo se realizará el seguimiento del rendimiento del plan.

En el marco del plan de ahorro para clientes de MEDSURGICAL, se establece que los participantes podrán completar al menos el 40% del valor del equipo médico deseado en un periodo máximo de 4 meses. Durante este tiempo, el valor del equipo estará congelado, lo que significa que no sufrirá cambios en su precio, brindando así a los clientes la seguridad de que el monto objetivo de ahorro permanecerá constante y predecible. Este enfoque garantiza que los participantes puedan planificar y gestionar sus finanzas de manera efectiva para alcanzar sus metas de ahorro en el plazo establecido, asegurando así su acceso a equipos médicos de alta calidad a precios preferenciales.

La necesidad de que sea el 40% del valor del equipo médico en el marco del plan de ahorro para clientes de MEDSURGICAL se deriva de varios factores, incluyendo la gestión efectiva del plan y la planificación financiera de los participantes.

1. Gestión efectiva del plan de ahorro: Al establecer que los clientes deben completar al menos el 40% del valor del equipo médico en un período máximo de 4 meses, la política del plan de ahorro garantiza una gestión eficiente de los fondos. Este requisito establece un plazo y una meta claros para los participantes, lo que les ayuda a enfocarse en sus objetivos de ahorro y facilita la administración del plan por parte de MEDSURGICAL.

2. Estabilidad en el precio del equipo médico: Durante el período en que los participantes están ahorrando el 40% del valor del equipo, este permanece congelado en

precio. Esto proporciona seguridad y previsibilidad a los clientes, ya que saben que el monto objetivo de ahorro no cambiará. Esta estabilidad en el precio del equipo facilita la planificación financiera de los participantes y les permite gestionar sus finanzas de manera efectiva para alcanzar sus metas de ahorro en el plazo establecido.

3. Reducción del riesgo financiero para los participantes: Al completar al menos el 40% del valor del equipo médico, los participantes reducen la cantidad de financiamiento necesario para adquirirlo. Esto disminuye su exposición al riesgo financiero, ya que tendrán una carga de deuda menor y estarán menos expuestos a posibles fluctuaciones en las tasas de interés o cambios en las condiciones del mercado. Así, los participantes pueden proteger su estabilidad financiera a largo plazo y minimizar el riesgo de incumplimiento en los pagos del préstamo.

### Tabla 9

*Ejemplo del asiento contable con el 40% de entrada*

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
23/10/2023	INVENTARIO MERCADERIA OPTIMAS	\$ 35.720,47	
23/10/2023	INVENTARIO MERCADERIA BODYTITTE	\$ 39.338,51	
23/10/2023	INVENTARIO MERCADERIA MORPHEUS	\$ 36.307,36	
23/10/2023	INVENTARIO MERCADERIA INSUMOS	\$ 22.467,29	
	IMPORTACIONES TRANSITO		\$ 133.833,63
		<b>\$ 133.833,63</b>	<b>\$ 133.833,63</b>
<b>P/r CONTAB. LIQUIDACION IMPORTACION DUI 45053983/ INVOCIE SA1102902</b>			

Fuente y elaboración: Propia

La Tabla 6 evidencia el asiento contable de una factura que se compone de cuatro equipos, aquí se registra el valor correspondiente a la entrada de cada uno ellos, en el caso del BODYTITTE, tiene un precio de venta al público de 95.000,00 dólares, al dar una entrada de 39.388,51 dólares (41,46%) se cubre los costos de importación, teniendo un saldo de 55.611,49 dólares el cual se podrá cancelar con crédito directo u otra línea de crédito.

**Tabla 10***Análisis del crédito*

<b>P.V.P.</b>	<b>95.000,00</b>	<b>100,00%</b>
<b>COSTO</b>	<b>39.388,51</b>	41,46%
<b>SALDO</b>	\$55.611,49	58,54%

Fuente y elaboración: Propia

Al realizar este análisis de diferentes productos se puede evidenciar que al solicitar el 40% de entrada la organización minimiza su riesgo financiero, porque no genera una cuenta por pagar (se cubre los valores a proveedores y gastos de importación).

Como una de las estrategias de la organización es generar estas ventas para crear la necesidad de compra de consumibles para cada uno de los equipos médicos adquiridos, de esta forma se garantiza la posventa.

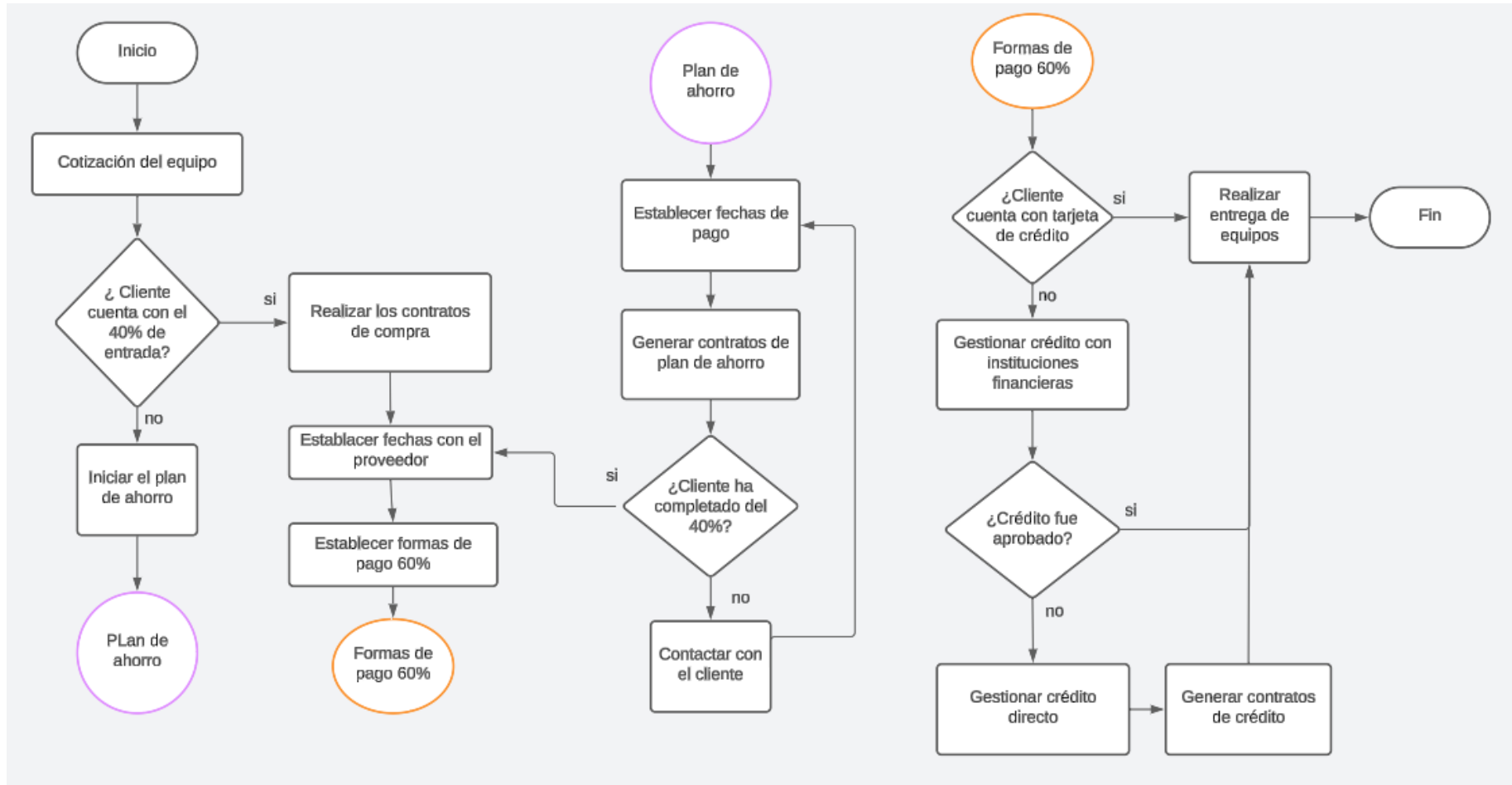
La Figura 7 presenta el proceso de compra propuesto, el proceso inicia con la cotización del equipo, aquí se establece si el cliente cuenta con el 40% de entrada, y según esto se determina cual es el proceso más conveniente para continuar el proceso de compra.

Cuando el cliente ha completado el 40% de compra se establecen fechas para la entrega y posterior se establece las formas de pago del 60% del total del equipo, el 60% se lo puede cancelar de las siguientes maneras:

- 1.- Pago con tarjeta de crédito.
- 2.- Crédito con instituciones financieras
- 3.- Crédito directo
- 4.- Fusiones 2 o 3 formas de crédito.

Figura 7

Proceso de compra propuesto



Fuente y elaboración: Propia

#### **5.03.02.02. *Objetivo del plan de ahorro de MEDSURGICAL***

El objetivo principal de la política del plan de ahorro de MEDSURGICAL es facilitar a los clientes (médicos y clínicas) la posibilidad de ahorrar de manera sistemática y estructurada para completar al menos el 40% del valor de uno de los equipos médicos ofrecidos por la empresa.

#### **5.03.02.03. *Condiciones del plan de ahorro***

Las condiciones del plan de ahorro detallan los términos y condiciones específicos que los participantes deben cumplir para ser elegibles y mantener su participación en el plan. Esto puede incluir requisitos de edad, tiempo de empleo en la empresa, contribuciones mínimas requeridas, restricciones sobre los retiros anticipados y cualquier otra condición relevante. Además, las condiciones del plan pueden especificar cómo se manejarán los cambios en las circunstancias de los participantes, como la pérdida de empleo o cambios en el estado civil.

- Todos los clientes de MEDSURGICAL, incluyendo médicos, clínicas y hospitales, son elegibles para participar en el plan de ahorro.
- Los participantes deben comprometerse a realizar contribuciones regulares a su cuenta de ahorro, con el objetivo de alcanzar al menos el 40% del valor de uno de los equipos médicos ofrecidos por la empresa.
- Las contribuciones mínimas y máximas permitidas, así como los plazos para alcanzar el objetivo de ahorro, serán especificados por la empresa y comunicados a los participantes.
- Los participantes deben cumplir con los plazos establecidos para alcanzar el objetivo de ahorro. Se pueden establecer incentivos adicionales para aquellos que logren sus metas de ahorro dentro de plazos específicos.

#### **5.03.02.04. *Beneficios del plan de ahorro***

Los beneficios del plan de ahorro describen las ventajas que los participantes pueden obtener al participar en el plan. Esto puede incluir incentivos financieros, como igualaciones de empleador, tasas de interés competitivas o posibles ganancias de inversión. Además, el plan puede ofrecer beneficios adicionales, como educación financiera, asesoramiento de inversión, opciones de retiro flexibles o la posibilidad de tomar préstamos contra el saldo del plan.

- **Descuento en Equipos Médicos:** Los participantes del plan de ahorro tendrán la oportunidad de adquirir equipos médicos de alta calidad ofrecidos por MEDSURGICAL con un descuento significativo una vez que hayan alcanzado al menos el 40% del valor del equipo mediante el plan de ahorro. Este descuento permitirá a los clientes acceder a tecnología médica avanzada a precios más asequibles, lo que puede mejorar sus prácticas médicas y servicios ofrecidos.
- **Igualaciones de la Empresa:** MEDSURGICAL puede ofrecer igualaciones de la empresa para las contribuciones realizadas por los clientes al plan de ahorro. Estas igualaciones representan una contribución adicional por parte de la empresa y pueden aumentar el monto total de ahorro del cliente, acelerando así su capacidad para alcanzar el objetivo del 40% del valor del equipo médico deseado.

La NIC-23 (Norma Internacional de Contabilidad número 23) trata sobre el costo de los préstamos y es relevante en este contexto por varias razones.

- **Reconocimiento del costo financiero:** La NIC-23 establece que los costos financieros, como los intereses sobre préstamos, deben ser reconocidos como gastos en el período en que se devengan. En el caso de MEDSURGICAL, si los clientes están financiando el 60% restante del equipo médico después de pagar el 40% requerido, la empresa incurrirá en costos financieros en forma de intereses sobre estos préstamos. Es esencial que la empresa reconozca estos costos financieros de acuerdo con las disposiciones de la NIC-23 para reflejar con precisión sus resultados financieros.
- **Capitalización de costos financieros:** La NIC-23 también proporciona pautas sobre cuándo los costos financieros pueden ser capitalizados como parte del costo de un activo. Si MEDSURGICAL decide financiar la compra de equipos médicos para su inventario, parte de los costos financieros asociados con esos préstamos pueden ser capitalizados como parte del costo del inventario, siempre que se cumplan ciertos criterios establecidos en la norma. Esto puede afectar directamente el costo de los productos vendidos y, por lo tanto, el cálculo del punto de equilibrio.
- **Divulgaciones requeridas:** La NIC-23 también exige ciertas divulgaciones en los estados financieros relacionadas con los costos financieros. Esto incluye revelar la política contable de la empresa para el reconocimiento de los costos financieros,



así como el importe de los costos financieros reconocidos en el período contable. Estas divulgaciones son importantes para proporcionar a los usuarios de los estados financieros una comprensión clara de cómo la empresa gestiona sus costos financieros y cómo afectan su situación financiera y sus resultados.

**Tabla 11**

*Análisis de ventajas de otorgar créditos a los clientes*

<b>Indicador</b>	<b>Crédito a Clientes</b>	<b>Depósito a Plazo Fijo</b>
Rentabilidad	Variable, depende del interés cobrado y del riesgo de impago por parte de los clientes.	Fijo, establecido por el banco al momento de abrir la cuenta.
Riesgo	Moderado a alto, existe el riesgo de que los clientes no paguen sus deudas.	Bajo, ya que el banco garantiza el capital invertido y los intereses pactados.
Liquidez	Baja, los fondos quedan comprometidos hasta que los clientes paguen sus deudas.	Alta, los fondos pueden retirarse en cualquier momento, aunque pueden generar penalizaciones por retiro anticipado en algunos casos.
Flexibilidad	Baja, una vez otorgado el crédito, es difícil cambiar los términos o condiciones.	Alta, se puede renovar o retirar el depósito a plazo fijo según las necesidades del inversionista.
Diversificación	Baja, los fondos están concentrados en las deudas de los clientes.	Nula, ya que todo el capital está invertido en el mismo producto financiero.
Impacto en la empresa	Puede impulsar las ventas al ofrecer financiamiento a los clientes, pero también puede aumentar el riesgo de incumplimiento y afectar la liquidez.	Ofrece seguridad y estabilidad financiera, pero puede limitar el potencial de ingresos en comparación con el crédito a clientes.

Fuente y elaboración: Propia

### **5.03.02.05. Contrato del plan de ahorro**

El contrato del plan de ahorro es el documento legal que establece los términos y condiciones específicos del plan, tanto para la empresa como para los participantes. Este contrato detalla las responsabilidades y obligaciones de ambas partes, los derechos y beneficios de los participantes, las reglas de operación del plan, las disposiciones para modificar el plan en el futuro y cualquier otro aspecto legalmente vinculante del plan.

## **Contrato del Plan de Ahorro de MEDSURGICAL**

En la ciudad de Quito, a los XXX días del mes de XXX del año 20XX, se conviene en celebrar el presente Contrato del Plan de Ahorro entre MEDSURGICAL con número de R.U.C XXXXXXXX001, domiciliado en la ciudad de Quito. Por otra parte, XXXX portadora de la cédula de ciudadanía No. CCC por sus propios derechos a quién en adelante se lo denominará “EL CONTRATANTE”. Los comparecientes son ecuatorianos y en goce de su capacidad civil para ejercer derechos y contraer obligaciones, quienes libre y voluntariamente convienen suscribir este contrato de servicios profesionales contenido en las siguientes cláusulas:

### **1. Objetivo del Ahorro:**

El objetivo del Cliente será completar al menos el 40% del valor de un equipo médico específico ofrecido por MEDSURGICAL en un periodo máximo de 4 meses, como se especifica en los términos del plan.

### **2. Contribuciones y Plazos:**

El Cliente se compromete a realizar contribuciones regulares a su cuenta de ahorro, de acuerdo con los plazos y montos establecidos por MEDSURGICAL. Estos plazos y montos se comunicarán al Cliente al momento de inscribirse en el plan.

### **3. Congelación del Valor del Equipo:**

Durante el periodo de 4 meses en el que el Cliente esté ahorrando para alcanzar el objetivo del 40%, el valor del equipo médico deseado estará congelado. Esto significa que el precio del equipo permanecerá constante durante este periodo, garantizando que el monto objetivo de ahorro del Cliente no se vea afectado por cambios en el precio del equipo.

- Equipo médico deseado:
- Valor total del equipo:
- Monto de ahorro:
- Monto de la contribución mensual:
- Método de pago de las contribuciones (transferencia bancaria, tarjeta de crédito, otro):

### **4. Cumplimiento y Penalizaciones:**

El Cliente se compromete a cumplir con los plazos y requisitos establecidos en este Contrato. El incumplimiento de dichos plazos o requisitos puede resultar en la pérdida de ciertos beneficios del plan o en la imposición de penalizaciones, según lo

determine MEDSURGICAL.

### **5. Modificaciones al Contrato:**

MEDSURGICAL se reserva el derecho de realizar modificaciones a este Contrato en cualquier momento, previa notificación al Cliente. Tales modificaciones entrarán en vigor a partir de la fecha especificada en la notificación.

Al firmar este Contrato, el Cliente reconoce haber leído, entendido y aceptado todos los términos y condiciones establecidos en el mismo, así como cualquier modificación posterior realizada por MEDSURGICAL.

[Firma del Cliente]

[Fecha]

[Firma de un representante autorizado de MEDSURGICAL] [Fecha]

### **5.03.03. Explicación del proceso de implementación y seguimiento**

#### **5.03.03.01. Socialización – capacitación**

El Plan de Ahorro de MEDSURGICAL se socializará mediante un proceso de comunicación interna dirigido a los comerciales de la empresa y al área contable o financiera. El objetivo de esta socialización es asegurar que todos los doctores estén informados y comprendan los detalles del plan, así como sus beneficios y requisitos. El proceso de socialización incluirá los siguientes pasos:

1. Reuniones informativas: Se organizarán reuniones informativas en las cuales se presentará detalladamente el Plan de Ahorro. En estas reuniones, se explicarán los objetivos del plan, las condiciones de participación, los beneficios para los doctores y cualquier otro aspecto relevante. Se proporcionará la oportunidad para que los clientes planteen preguntas y aclaren dudas.
2. Material impreso: Se distribuirá material impreso que contenga información clave sobre el plan, como folletos o documentos explicativos. Este material servirá como referencia para los doctores y les permitirá repasar la información presentada durante las reuniones informativas.
3. Sesiones de capacitación: Se llevarán a cabo sesiones de capacitación específicas para el área contable o financiera, con el fin de asegurar que comprendan los aspectos relacionados con el manejo de las contribuciones y cuentas de ahorro de los participantes.

4. **Plataforma de comunicación interna:** Se utilizará la plataforma de comunicación interna de la empresa para compartir información sobre el Plan de Ahorro de manera regular. Esto puede incluir publicaciones en el intranet, correos electrónicos informativos o mensajes en grupos de chat internos.
5. **Seguimiento y apoyo continuo:** Se establecerá un sistema de seguimiento para garantizar que los clientes reciban el apoyo necesario para participar en el plan. Se designarán puntos de contacto o responsables que puedan responder preguntas adicionales y proporcionar asistencia en caso de necesidad.

La socialización del Plan de Ahorro de MEDSURGICAL se llevará a cabo a través de un enfoque integral que involucra reuniones informativas, material impreso, sesiones de capacitación, comunicación interna y seguimiento continuo para asegurar una comprensión completa y una participación efectiva por parte de los comerciales de la empresa y el área contable o financiera.

#### **5.03.03.02. *Implementación***

La implementación del Plan de Ahorro de MEDSURGICAL se llevará a cabo siguiendo un proceso estructurado que involucra varias etapas:

1. **Planificación y Preparación:** En esta etapa, se definirán los objetivos del plan, los detalles de su estructura y los términos y condiciones específicos para la participación de los clientes. Se establecerán los plazos para alcanzar el objetivo de ahorro del 40% del valor del equipo médico deseado, así como los montos mínimos y máximos de contribución permitidos.
2. **Desarrollo de Materiales y Documentación:** Se crearán todos los materiales necesarios para informar y educar a los doctores sobre el plan. Esto incluirá la redacción del contrato del plan, la preparación de formularios de inscripción y cualquier otro documento relevante.
3. **Capacitación del Personal:** Se llevarán a cabo sesiones de capacitación para el personal de recursos humanos, los comerciales y el equipo contable o financiero. Durante estas sesiones, se explicarán los detalles del plan, los procedimientos de inscripción y los aspectos administrativos y financieros relacionados con su implementación.
4. **Gestión de Cuentas y Contribuciones:** Una vez que los clientes estén inscritos en el plan, se establecerán y gestionarán sus cuentas de ahorro. Se registrarán las

contribuciones realizadas por cada doctor y se asegurará el cumplimiento de los plazos establecidos para alcanzar el objetivo de ahorro del 40%.

5. Comunicación Continua: Se mantendrá una comunicación continua con los doctores para brindarles actualizaciones sobre su progreso en el plan, recordarles los plazos de contribución y ofrecer cualquier otra información relevante. Se utilizarán correos electrónicos, reuniones periódicas y otros canales de comunicación interna para este fin.
6. Seguimiento y Evaluación: Se llevará a cabo un seguimiento regular del desempeño del plan, evaluando el nivel de participación de los doctores, el cumplimiento de los plazos de ahorro y cualquier otro indicador relevante. Según los resultados obtenidos, se podrán realizar ajustes o mejoras al plan para optimizar su efectividad.

### Figura 8

#### Proceso de venta con crédito



Fuente y elaboración: Propia

La implementación del Plan de Ahorro de MEDSURGICAL será un proceso cuidadosamente planificado y ejecutado, con el objetivo de garantizar una participación efectiva de los clientes y el logro de los objetivos de ahorro establecidos.

### **5.03.03.03. Seguimiento**

El seguimiento, en el contexto del Plan de Ahorro de MEDSURGICAL, se refiere al monitoreo continuo del progreso de los participantes hacia el cumplimiento de sus objetivos de ahorro. Esta etapa es fundamental para garantizar que los doctores estén en camino de alcanzar el 40% del valor del equipo médico deseado dentro del plazo establecido de 4 meses. Para llevar a cabo un seguimiento efectivo, se implementarán diversas estrategias:

1. **Registro de Contribuciones:** Se llevará un registro detallado de las contribuciones realizadas por cada participante. Esto incluirá el monto de cada contribución, la frecuencia con la que se realizan y la fecha en que se efectúan.
2. **Comparación con Plazos Establecidos:** Se comparará el progreso de cada participante con los plazos establecidos para alcanzar el objetivo de ahorro del 40%. Esto permitirá identificar si algún doctor está rezagado en sus contribuciones y tomar medidas correctivas si es necesario.
3. **Comunicación Individualizada:** Se mantendrá una comunicación individualizada con cada participante para proporcionarle retroalimentación sobre su progreso y recordarle los plazos de ahorro establecidos. Esto puede realizarse a través de correos electrónicos personalizados, llamadas telefónicas o reuniones individuales.
4. **Actualización Regular:** Se proporcionarán actualizaciones regulares a todos los participantes sobre el progreso general del plan y cualquier cambio en los plazos o requisitos.
5. **Apoyo y Asesoramiento:** Se ofrecerá apoyo adicional y asesoramiento financiero a aquellos participantes que lo soliciten. Esto puede incluir la revisión de estrategias de ahorro, la identificación de áreas de mejora y la orientación sobre cómo maximizar sus contribuciones.

El seguimiento del Plan de Ahorro de MEDSURGICAL garantizará que los participantes estén encaminados hacia el logro de sus objetivos de ahorro dentro del plazo establecido. Esto se logrará mediante el monitoreo regular del progreso, la comunicación individualizada y el apoyo continuo a los doctores.

## **5.04. Opciones de Crédito Externo**

### **5.04.01. Establecimiento de opciones de crédito externo**

#### ***5.04.01.01. Políticas de crédito en bancos y cooperativas***

Las políticas de crédito en bancos y cooperativas representan una opción alternativa para los clientes de MEDSURGICAL que deseen adquirir equipos médicos mediante financiamiento externo. La empresa puede establecer alianzas estratégicas con instituciones financieras para ofrecer a sus clientes condiciones favorables de crédito, facilitando así el acceso a sus productos y fortaleciendo su posición en el mercado. A continuación, se detallan las políticas que regirán estas alianzas:

1. **Criterios de Elegibilidad:** Se establecerán criterios claros para determinar la elegibilidad de los clientes para obtener crédito a través de bancos y cooperativas. Esto puede incluir requisitos de solvencia financiera, historial crediticio y capacidad de pago.
2. **Condiciones de Financiamiento:** Se negociarán con las instituciones financieras condiciones de financiamiento que sean beneficiosas tanto para los clientes como para MEDSURGICAL. Esto puede incluir tasas de interés competitivas, plazos flexibles de pago y la posibilidad de realizar pagos anticipados sin penalización.
3. **Procedimientos de Solicitud:** Se establecerán procedimientos claros y eficientes para que los clientes puedan solicitar créditos a través de bancos y cooperativas. Esto puede incluir la preparación de documentación necesaria, el proceso de aprobación y los tiempos de respuesta esperados.
4. **Promoción y Divulgación:** Se llevará a cabo una campaña de promoción y divulgación para informar a los clientes sobre la disponibilidad de opciones de financiamiento a través de bancos y cooperativas. Esto puede incluir material publicitario, información en el sitio web de la empresa y colaboraciones con las instituciones financieras para promover los productos y servicios ofrecidos.
5. **Seguimiento y Evaluación:** Se realizará un seguimiento continuo del desempeño de las alianzas con bancos y cooperativas, evaluando la satisfacción de los clientes, el volumen de créditos otorgados y cualquier otra métrica relevante. Esto permitirá realizar ajustes o mejoras según sea necesario para optimizar los resultados.

Las políticas de crédito en bancos y cooperativas representan una estrategia

efectiva para expandir las opciones de financiamiento disponibles para los clientes de MEDSURGICAL. Estas políticas se basarán en criterios claros, condiciones favorables y una comunicación efectiva con las instituciones financieras y los clientes para garantizar el éxito de las alianzas.

#### ***5.04.01.02. Políticas de crédito con tarjetas de crédito***

Las políticas de crédito con tarjetas de crédito son una opción conveniente para los clientes de MEDSURGICAL que deseen adquirir equipos médicos mediante financiamiento a través de este medio de pago. Estas políticas se establecerán con el objetivo de brindar a los clientes una forma flexible y accesible de realizar sus compras, al tiempo que se asegura la viabilidad financiera para la empresa. A continuación, se detallan las políticas que regirán el uso de tarjetas de crédito:

1. **Aceptación de Tarjetas de Crédito:** MEDSURGICAL aceptará una amplia gama de tarjetas de crédito emitidas por entidades financieras reconocidas a nivel nacional e internacional. Esto incluirá tarjetas de crédito Visa, Mastercard, American Express y otras tarjetas importantes.
2. **Límites de Crédito:** Se establecerán límites máximos de crédito para las transacciones realizadas con tarjetas de crédito, con el fin de mitigar el riesgo financiero para la empresa. Estos límites podrán ser ajustados de acuerdo con la situación crediticia de cada cliente y su historial de compras.
3. **Verificación de Identidad:** Se implementarán medidas de seguridad para verificar la identidad de los titulares de las tarjetas de crédito y prevenir posibles fraudes. Esto puede incluir la solicitud de documentación de identificación, la verificación de firmas y la utilización de tecnologías de autenticación avanzadas.
4. **Plazos de Pago:** Se ofrecerán plazos de pago flexibles para las compras realizadas con tarjetas de crédito, con el fin de adaptarse a las necesidades financieras de los clientes. Se podrán ofrecer opciones de pago a plazos, así como la posibilidad de diferir el pago a través de planes de financiamiento especiales.
5. **Promociones y Descuentos:** Se diseñarán promociones y descuentos especiales para incentivar el uso de tarjetas de crédito como medio de pago preferido. Esto puede incluir descuentos en compras a plazos, bonificaciones por acumulación de puntos de recompensa y ofertas exclusivas para titulares de tarjetas de crédito afiliadas.



6. Seguridad de Datos: Se implementarán estrictas medidas de seguridad para proteger la información financiera y personal de los clientes durante las transacciones con tarjetas de crédito. Esto incluirá el cumplimiento de estándares de seguridad de datos, el uso de tecnologías de encriptación y la capacitación del personal en prácticas de seguridad informática.

Las políticas de crédito con tarjetas de crédito de MEDSURGICAL se diseñarán con el objetivo de ofrecer a los clientes una experiencia de compra conveniente y segura, al tiempo que se garantiza la protección financiera y la integridad de los datos de la empresa.

#### ***5.04.01.03. Generación de convenios con bancos, cooperativas y tarjetas de crédito***

MEDSURGICAL se compromete a establecer convenios estratégicos con bancos, cooperativas y emisores de tarjetas de crédito para ofrecer a sus clientes opciones flexibles de financiamiento. Estos convenios se basarán en condiciones favorables para los clientes y la empresa, promoviendo así el acceso a los productos médicos de calidad que ofrece MEDSURGICAL. A continuación, se presenta una lista de los principales bancos y cooperativas en Ecuador con los cuales se buscará establecer convenios, así como las condiciones principales de dichos convenios:

##### **Principales Bancos:**

1. Banco del Pacífico
2. Banco Pichincha
3. Banco Guayaquil
4. Banco Internacional
5. Banco de Loja
6. Banco Solidario

##### **Condiciones de los Convenios con Bancos:**

- Tasas de interés competitivas para financiamiento de equipos médicos.
- Plazos flexibles de pago, adaptados a las necesidades financieras de los clientes.
- Procedimientos simplificados de solicitud y aprobación de créditos.
- Descuentos o beneficios adicionales para clientes que utilicen tarjetas de crédito emitidas por los bancos aliados.
- Promoción conjunta de productos y servicios mediante campañas publicitarias y

de marketing.

**Principales Cooperativas:**

1. Cooprogreso
2. Coopera
3. CACPECO
4. Coopera
5. Coop. Transporte
6. Coop. Ahorro y Crédito Otavalo Ltda.

Nota: las cooperativas de ahorro y crédito no cuentan con un producto destinado a la compra de equipos médicos, los créditos que se pueden financiar es por vía de hipotecas, lo que involucra que la empresa ayuda a generar el crédito pero el riesgo es neto de la cooperativa.

**Condiciones de los Convenios con Cooperativas:**

- Ofertas exclusivas de financiamiento para miembros de las cooperativas afiliadas.
- Plazos de pago flexibles y tasas de interés competitivas.
- Procesos simplificados de solicitud y aprobación de créditos.
- Promoción de productos y servicios mediante canales de comunicación de las cooperativas.

**Convenios con Emisores de Tarjetas de Crédito:**

1. Visa
2. Mastercard
3. American Express
4. Diners Club
5. Discover

**Condiciones de los Convenios con Emisores de Tarjetas de Crédito:**

- Aceptación de todas las principales tarjetas de crédito para pagos de productos médicos.
- Ofertas exclusivas y promociones especiales para titulares de tarjetas afiliadas.
- Procesos de pago seguros y protección contra fraudes.
- Facilidades para realizar pagos a plazos y diferidos.

MEDSURGICAL se compromete a negociar condiciones ventajosas con cada

entidad financiera, con el objetivo de proporcionar a sus clientes opciones de financiamiento accesibles y atractivas. Estos convenios se gestionarán con transparencia y se actualizarán periódicamente para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y de los clientes.

## **5.05. Líneas de Financiamiento Directa de MedSurgical**

### **5.05.01. Análisis del flujo de efectivo**

#### **5.05.01.01. Análisis del balance de resultados de los años 2021-2022**

El balance de resultados, también conocido como estado de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias, es un documento financiero que muestra los ingresos, los costos y los gastos de una empresa durante un período específico, generalmente trimestral o anual. Su objetivo principal es determinar si la empresa ha generado una ganancia o una pérdida en ese período. En el balance de resultados, los ingresos representan los flujos de dinero que la empresa ha obtenido por la venta de bienes o servicios, mientras que los costos y gastos reflejan los desembolsos relacionados con la producción, la distribución y la administración de dichos bienes o servicios. La diferencia entre los ingresos y los costos y gastos determina la utilidad o pérdida neta de la empresa en el período especificado. El balance de resultados es una herramienta clave para evaluar la rentabilidad y el desempeño financiero de una empresa, así como para tomar decisiones estratégicas sobre la gestión de sus recursos y actividades comerciales.

**Tabla 12**

*Cuentas del balance de pérdidas y ganancias*

<b>Cuentas</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>VAR</b>	<b>%</b>
INGRESOS	\$ 2.197.924,62	\$ 2.535.346,42	\$ 337.421,80	15%
COSTOS Y GASTOS	\$ -682.736,04	\$ -836.660,02	\$ -153.923,98	23%
COSTO DE VENTAS	\$ -1.218.318,21	\$ -1.339.114,64	\$ -120.796,43	10%
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>\$ 296.870,37</b>	<b>\$ 359.571,76</b>	<b>\$ 62.701,39</b>	<b>21%</b>

Fuente y elaboración: Propia

El análisis del balance de resultados de MEDSURGICAL muestra un aumento general en los ingresos y la utilidad del ejercicio de 2021 a 2022. Hubo un aumento significativo en los ingresos, pasando de \$2.197.924,62 en 2021 a \$2.535.346,42 en 2022, lo que representa un incremento absoluto de \$337.421,80 y un aumento porcentual del 15%. Este aumento en los ingresos puede ser atribuido a un mayor volumen de ventas o a un aumento en el precio de los productos. Por otro lado, los costos y gastos totales también experimentaron un incremento, pasando de \$682.736,04 en 2021 a \$836.660,02

en 2022, lo que representa un aumento absoluto de \$153.923,98 y un incremento porcentual del 23%.

Este aumento puede estar relacionado con un aumento en los costos de producción, distribución o administrativos. Similar al total de costo de venta, los costos de venta aumentaron de \$1.218.318,21 en 2021 a \$1.339.114,64 en 2022, lo que representa un aumento absoluto de \$120.796,43 y un incremento porcentual del 10%. Esto sugiere que los costos operativos también han aumentado durante este período. A pesar del aumento en los costos y gastos, la utilidad del ejercicio también aumentó de manera significativa, pasando de \$296.870,37 en 2021 a \$359.571,76 en 2022, lo que representa un incremento absoluto de \$62.701,39 y un aumento porcentual del 21%. Este aumento en la utilidad del ejercicio refleja una mejora en la rentabilidad de la empresa.

En general, el balance de resultados muestra un crecimiento saludable en los ingresos y la rentabilidad de MEDSURGICAL de 2021 a 2022, a pesar del aumento en los costos y gastos. Sin embargo, sería importante para la empresa analizar detalladamente la composición de estos costos y gastos para identificar áreas de oportunidad para optimizar la eficiencia y mantener un crecimiento sostenible en el futuro.

#### **5.05.01.02. *Análisis del balance de situación financiera de los años 2021-2022***

El balance de situación financiera, también conocido como balance general, es un documento contable que refleja la situación financiera de una empresa en un momento específico, generalmente al final de un período contable, como un trimestre o un año. Este documento muestra los activos, pasivos y el patrimonio neto de la empresa en ese momento. Los activos representan los recursos controlados por la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar, inventario, propiedades y equipos. Los pasivos son las obligaciones financieras y compromisos de pago de la empresa, como cuentas por pagar, préstamos y deudas a corto y largo plazo.

El patrimonio neto, también conocido como capital contable, es la diferencia entre los activos y los pasivos, y representa el valor residual de la empresa para sus accionistas después de satisfacer todas las obligaciones. El balance de situación financiera proporciona una instantánea de la salud financiera de la empresa al mostrar cómo se financian sus activos y cómo se han utilizado esos fondos para generar ingresos y crecimiento.

Es una herramienta clave para los inversores, prestamistas y gerentes, ya que les

permite evaluar la solidez financiera y la capacidad de endeudamiento de la empresa, así como su eficiencia en la gestión de activos y pasivos.

**Tabla 13**

*Cuentas del balance de situación financiera*

<b>CUENTA</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>Cuentas y docs por cobrar no relacionados nacionales</b>	\$ 182.329,97	\$ 266.021,39
Tarjeta de crédito	\$ -	\$ 2.754,59
Documentos y cuentas por cobrar clientes relacionados	\$ -	\$ 2.754,59
(-) Provisión cuentas incobrables	\$ -3.297,33	\$ -5.957,54
<b>Activos financieros</b>	<b>\$ 179.032,64</b>	<b>\$ 262.818,44</b>
<b>Pasivo</b>		
Cuentas y documentos por pagar		
<b>Cuentas y documentos por pagar locales</b>	<b>\$ 172.779,30</b>	<b>\$ 484.111,34</b>
Ctas y docs por pagar empleados	\$ -	\$ -10.564,29
Cuentas y documentos por pagar	\$ -	\$ 494.675,63
Obligaciones con instituciones financieras		
Préstamo Bco. pacifico	\$ 57.633,37	\$ 21.233,41
Préstamo Sra Martha Chavez	\$ 3.012,62	\$ 1.287,78
<b>Obligaciones con instituciones financieras</b>	<b>\$ 60.645,99</b>	<b>\$ 22.521,19</b>

Fuente y elaboración: Propia

El análisis del balance de situación financiera de MEDSURGICAL entre 2021 y 2022 revela cambios significativos tanto en sus activos como en sus pasivos. En el lado de los activos, se observa un aumento notable en las cuentas y documentos por cobrar no relacionados a nivel nacional, que pasaron de \$182.329,97 en 2021 a \$266.021,39 en 2022, indicando un posible incremento en las ventas a crédito o una mejora en la gestión de cuentas por cobrar. Además, se registra la aparición de un nuevo activo en 2022 representado por las tarjetas Diners Club, valuadas en \$2.754,59, lo que puede señalar transacciones comerciales con esta entidad. Asimismo, los activos financieros experimentaron un aumento, pasando de \$179.032,64 en 2021 a \$262.818,44 en 2022, lo que refleja un crecimiento en las inversiones u otros activos financieros de la empresa.

Por otro lado, en cuanto a los pasivos, se observa un incremento significativo en las cuentas y documentos por pagar locales, que aumentaron de \$172.779,30 en 2021 a \$484.111,34 en 2022, indicando un aumento en las obligaciones de pago a proveedores locales. Sin embargo, se nota una disminución en las cuentas y documentos por pagar relacionadas con empleados, que pasaron de \$0 en 2021 a -\$10.564,29 en 2022, lo que podría señalar un pago a los empleados o una reducción en las obligaciones pendientes

con ellos. Además, las obligaciones con instituciones financieras disminuyeron de \$60.645,99 en 2021 a \$22.521,19 en 2022, lo que sugiere una posible reducción en la deuda de la empresa con bancos u otras instituciones financieras. En resumen, estos cambios en el balance indican un crecimiento en los activos financieros y las cuentas por cobrar, así como un aumento significativo en las obligaciones por pagar locales, mientras que las deudas con instituciones financieras han experimentado una disminución.

### **5.05.02. Recuperación de cartera**

#### **5.05.02.01. Política de crédito directo**

En un entorno empresarial dinámico y competitivo, la gestión efectiva del crédito es fundamental para garantizar la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa. Reconociendo la importancia de proporcionar soluciones financieras flexibles y accesibles a nuestros clientes, así como la necesidad de proteger nuestros activos y mitigar los riesgos asociados con el otorgamiento de crédito, se establece la Política de Crédito Directo de MEDSURGICAL.

Esta política proporciona un marco claro y coherente para la evaluación, aprobación y gestión del crédito directo otorgado a nuestros clientes. Está diseñada para promover prácticas crediticias responsables y garantizar que las decisiones de otorgamiento de crédito se tomen de manera prudente y fundamentada en la evaluación del riesgo.

Nuestra Política de Crédito Directo se basa en los principios de transparencia, equidad y responsabilidad, y se alinea con los objetivos estratégicos y los valores fundamentales de nuestra empresa. Al establecer criterios de elegibilidad claros, definir límites de crédito adecuados y establecer procedimientos sólidos para la evaluación y seguimiento de las cuentas de crédito, buscamos minimizar los riesgos crediticios y proteger los intereses tanto de la empresa como de nuestros clientes.

A través de esta política, reafirmamos nuestro compromiso con la excelencia en la gestión financiera y el servicio al cliente, y nos esforzamos por mantener relaciones comerciales sólidas y mutuamente beneficiosas con todos nuestros clientes. Esta política es un componente fundamental de nuestra estrategia empresarial y un reflejo de nuestro compromiso continuo con la integridad, la responsabilidad y el éxito sostenible a largo plazo.

### 5.05.02.02. *Contrato de crédito*

#### **Contrato de Crédito Directo**

En la ciudad de Quito, a los XXX días del mes de XXX del año 20XX, se conviene en celebrar el presente Contrato del Plan de Ahorro entre MEDSURGICAL con número de R.U.C XXXXXXXX001, domiciliado en la ciudad de Quito. Por otra parte, XXXX portadora de la cédula de ciudadanía No. CCC por sus propios derechos a quién en adelante se lo denominará “EL CONTRATANTE”. Los comparecientes son ecuatorianos y en goce de su capacidad civil para ejercer derechos y contraer obligaciones, quienes libre y voluntariamente convienen suscribir este contrato de servicios profesionales contenido en las siguientes cláusulas:

#### **1. Objeto del Contrato:**

La Empresa otorga a EL CONTRATANTE un crédito directo para la adquisición de equipos médicos y servicios relacionados, según lo especificado en la cotización o acuerdo comercial correspondiente.

- Equipo médico deseado:
- Valor total del equipo:
- Monto de ahorro:
- Monto a financiar:
- Plazo del crédito:
- Cuota mensual:
- Método de pago (transferencia bancaria, tarjeta de crédito, otro):

#### **2. Términos de Pago:**

Queremos destacar que nuestro servicio no implica la recolección de dinero; en su lugar, nos enfocamos en ayudar al cliente a completar el 40% de la entrada requerida. En este sentido, el CONTRATANTE se compromete a realizar los pagos de acuerdo a los términos y condiciones acordados. Estos términos incluirán el monto del crédito, los plazos de pago, las tasas de interés aplicables, y cualquier otro cargo o penalización especificados en la cotización o acuerdo comercial correspondiente

#### **3. Garantías:**

El Cliente podrá estar sujeto a la presentación de garantías, tales como avales,

fianzas u otras formas de garantía, según lo determine MEDSURGICAL a su entera discreción.

#### **4. Incumplimiento:**

En caso de incumplimiento por parte de EL CONTRATANTE en el pago de cualquier cantidad adeudada en virtud de este Contrato, MEDSURGICAL se reserva el derecho de aplicar cargos por mora, suspender el suministro de productos y servicios futuros, o tomar cualquier otra medida que considere necesaria para proteger sus intereses.

En fe de lo cual, las partes firman este Contrato en tres copias, siendo cada una igualmente válida y vinculante.

[Nombre de la Empresa]

\_\_\_\_\_

Firma del Representante Legal

[Nombre del Cliente]

\_\_\_\_\_

Firma del Cliente

Fecha: \_\_\_\_\_

---

#### **5.05.02.03. Garantías para el crédito**

El tipo de garantías que un cliente podría presentar para acceder a crédito directo puede variar según las políticas y requisitos específicos de la empresa prestamista, así como las regulaciones legales y financieras vigentes en la jurisdicción correspondiente. A continuación, se presentan algunos ejemplos de garantías que un cliente podría ofrecer:

##### **1. Garantías Personales:**

- Aval o Fiador: Una persona física o jurídica que se compromete a asumir la responsabilidad de la deuda en caso de incumplimiento por parte del cliente.
- Fianza Bancaria: Un instrumento financiero emitido por una entidad bancaria que garantiza el cumplimiento de las obligaciones financieras del cliente.



**2. Garantías Reales:**

- Hipoteca: Un derecho real de garantía sobre un bien inmueble propiedad del cliente, que se constituye a favor del prestamista para asegurar el cumplimiento de la deuda.
- Prenda: Un derecho real de garantía sobre un bien mueble específico, como maquinaria, equipos médicos u otros activos tangibles, que se otorga al prestamista como garantía del crédito.

**3. Garantías Financieras:**

- Depósito en Garantía: Un depósito de dinero realizado por el cliente y retenido por el prestamista como garantía del crédito, que puede ser utilizado para cubrir cualquier incumplimiento en el pago.
- Pignoración de Fondos: La afectación de cuentas bancarias, inversiones u otros activos financieros del cliente como garantía del crédito.

**4. Garantías Comerciales:**

- Cesión de Derechos de Crédito: La transferencia de los derechos de cobro de facturas o cuentas por cobrar a favor del prestamista como garantía del crédito.
- Contrato de Venta con Reserva de Dominio: Un acuerdo contractual que permite al prestamista retener la propiedad de los bienes vendidos hasta que se haya completado el pago total.

**5.05.02.04. Plazos y tasas****Plazos:**

El plazo máximo para los créditos otorgados será de 18 meses, contados a partir de la fecha de desembolso del crédito. Este plazo podrá ser negociado entre MEDSURGICAL y el cliente, considerando las necesidades financieras y la capacidad de pago del cliente, pero en ningún caso excederá los 18 meses establecidos.

**Tasas de Interés:**

Las tasas de interés aplicables a los créditos otorgados por MEDSURGICAL no podrán ser superiores a la tasa referencial establecida por el Banco Central del Ecuador para el año 2024. Dicha tasa será del 11.30% para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) según la referencia del Banco Central del Ecuador. La tasa de interés aplicable será acordada entre MEDSURGICAL y el cliente al momento de la negociación del crédito, y estará sujeta a revisión periódica de acuerdo con las condiciones del mercado y las políticas financieras de la empresa.

#### **5.05.02.05. Condiciones de ejecución de garantías**

Las condiciones de ejecución de garantías establecidas por MEDSURGICAL para los créditos otorgados se detallan a continuación:

- Incumplimiento del Cliente: En caso de que el cliente incurra en un incumplimiento de las obligaciones financieras establecidas en el contrato de crédito, MEDSURGICAL se reserva el derecho de ejecutar las garantías proporcionadas por el cliente.
- Notificación al Cliente: Antes de proceder con la ejecución de las garantías, MEDSURGICAL notificará al cliente por escrito sobre el incumplimiento detectado y le otorgará un período razonable para rectificar la situación o proporcionar una solución alternativa.
- Procedimientos de Ejecución: La ejecución de las garantías se realizará de acuerdo con los procedimientos legales y contractuales aplicables en la jurisdicción correspondiente. MEDSURGICAL se compromete a actuar de manera diligente y transparente en el proceso de ejecución, respetando en todo momento los derechos legales del cliente.
- Valoración de Garantías: Antes de proceder con la ejecución de las garantías, MEDSURGICAL evaluará el valor real de las mismas y tomará las medidas necesarias para garantizar que la ejecución sea proporcional al incumplimiento del cliente y que se obtenga la mejor recuperación posible para cubrir la deuda pendiente.
- Comunicación con el Cliente: Durante todo el proceso de ejecución de garantías, MEDSURGICAL mantendrá una comunicación abierta y transparente con el cliente, proporcionándole información detallada sobre los pasos a seguir y brindándole la oportunidad de participar activamente en la resolución de la situación.
- Resolución Alternativa de Disputas: En caso de surgir disputas relacionadas con la ejecución de garantías, MEDSURGICAL se compromete a buscar una resolución amigable y negociada con el cliente, priorizando siempre la preservación de la relación comercial y la satisfacción mutua de ambas partes.

- Registro de Ejecuciones: MEDSURGICAL llevará un registro detallado de todas las ejecuciones de garantías realizadas, incluyendo información sobre las circunstancias que llevaron al incumplimiento, las medidas tomadas durante el proceso de ejecución y los resultados obtenidos.

Estas condiciones de ejecución de garantías tienen como objetivo proteger los intereses de MEDSURGICAL y garantizar la recuperación eficiente de los créditos otorgados en caso de incumplimiento por parte del cliente, al tiempo que se respetan los derechos y la dignidad del cliente durante todo el proceso.

#### **5.05.02.06. Refinanciamiento y descuento**

El refinanciamiento y el descuento son herramientas financieras que MEDSURGICAL ofrece a sus clientes para ayudarles a gestionar sus obligaciones financieras de manera más efectiva. A través de estas opciones, los clientes pueden reestructurar sus deudas existentes u obtener financiamiento adicional con condiciones favorables, lo que les permite mejorar su flujo de efectivo y mantener su operatividad de manera sostenible.

##### **Refinanciamiento:**

El refinanciamiento consiste en la reestructuración de las condiciones de un crédito existente, como plazos, tasas de interés o montos, con el fin de ajustarlas a las necesidades financieras del cliente. MEDSURGICAL ofrece la posibilidad de refinanciar los créditos otorgados, brindando flexibilidad y adaptabilidad a sus clientes frente a cambios en su situación económica.

##### **Descuento:**

El descuento, por otro lado, permite a los clientes obtener financiamiento anticipado al ceder sus cuentas por cobrar pendientes como garantía. MEDSURGICAL adquiere las cuentas por cobrar del cliente a un valor descontado, proporcionándole liquidez inmediata. Esta opción es especialmente útil para aquellos clientes que necesitan capital de trabajo para financiar sus operaciones comerciales sin tener que esperar el tiempo de cobro de sus facturas.

Ambas opciones de refinanciamiento y descuento están diseñadas para ofrecer soluciones financieras a medida que se adapten a las necesidades individuales de cada cliente. MEDSURGICAL se compromete a trabajar de manera colaborativa con sus clientes para encontrar la mejor estrategia financiera que les permita alcanzar sus

objetivos comerciales y financieros de manera efectiva y eficiente.

#### **5.05.02.07. Socialización – capacitación**

La socialización y capacitación son aspectos fundamentales en la implementación de las políticas de crédito de MEDSURGICAL. Este proceso garantiza que tanto el personal interno como los clientes comprendan adecuadamente las políticas, procedimientos y beneficios relacionados con el acceso al crédito ofrecido por la empresa.

##### **Socialización:**

MEDSURGICAL llevará a cabo sesiones de socialización destinadas a su equipo interno, incluyendo a los departamentos de ventas, finanzas y atención al cliente. Durante estas sesiones, se proporcionará información detallada sobre las políticas de crédito, los requisitos de elegibilidad, los procedimientos de solicitud y los beneficios asociados. Además, se fomentará un espacio abierto para que los clientes puedan plantear preguntas y resolver dudas relacionadas con el crédito ofrecido por la empresa.

##### **Capacitación:**

Se organizarán programas de capacitación dirigidos a los clientes potenciales y existentes de MEDSURGICAL. Estas sesiones de capacitación se centrarán en educar a los clientes sobre los diferentes tipos de crédito disponibles, los requisitos para acceder a ellos, los plazos de pago, las tasas de interés y cualquier otro aspecto relevante. El objetivo es empoderar a los clientes con el conocimiento necesario para tomar decisiones financieras informadas y aprovechar al máximo las oportunidades de crédito ofrecidas por MEDSURGICAL.

##### **Recursos de Apoyo:**

Además de las sesiones de socialización y capacitación, MEDSURGICAL pondrá a disposición de sus clientes una variedad de recursos de apoyo, como folletos informativos, material educativo y asesoramiento personalizado. Estos recursos servirán como herramientas adicionales para reforzar el entendimiento y la aplicación efectiva de las políticas de crédito de la empresa.

##### **Seguimiento y Retroalimentación:**

Se establecerán mecanismos de seguimiento para evaluar la efectividad de las actividades de socialización y capacitación. MEDSURGICAL recopilará comentarios y sugerencias de los participantes con el fin de identificar áreas de mejora y realizar ajustes necesarios en su enfoque de socialización y capacitación.

La socialización y capacitación efectivas son clave para garantizar que tanto el personal interno como los clientes comprendan y apliquen adecuadamente las políticas

de crédito de MEDSURGICAL, promoviendo así una relación sólida y mutuamente beneficiosa entre la empresa y sus clientes.

#### **5.05.02.08. Implementación**

La implementación efectiva de las políticas de crédito de MEDSURGICAL es crucial para garantizar que los procesos relacionados con la gestión del crédito se lleven a cabo de manera eficiente y transparente. Este proceso se realizará siguiendo un enfoque planificado y estructurado, con el fin de asegurar una integración exitosa de las políticas en todas las operaciones de la empresa.

- **Planificación:** Se elaborará un plan detallado que establezca los roles y responsabilidades de cada departamento involucrado en la gestión del crédito, los plazos de implementación y los recursos necesarios. Esta fase también incluirá la identificación de posibles obstáculos y la elaboración de estrategias para abordarlos.
- **Formación del Equipo:** Se designará un equipo multidisciplinario encargado de liderar la implementación de las políticas de crédito. Este equipo recibirá capacitación específica sobre los procedimientos y requisitos establecidos, así como sobre las herramientas y sistemas informáticos utilizados en el proceso.
- **Actualización de Procedimientos:** Se revisarán y actualizarán los procedimientos internos relacionados con la gestión del crédito para garantizar su alineación con las nuevas políticas. Esto incluirá la definición de los pasos a seguir para la evaluación de solicitudes de crédito, la gestión de riesgos, el seguimiento de pagos y la resolución de disputas.
- **Comunicación Interna y Externa:** Se llevará a cabo una campaña de comunicación interna para informar a todos los clientes sobre las nuevas políticas de crédito y los cambios asociados en los procedimientos operativos. Además, se proporcionará información clara y detallada a los clientes sobre los términos y condiciones del crédito ofrecido por MEDSURGICAL.
- **Implementación Gradual:** La implementación de las nuevas políticas de crédito se llevará a cabo de manera gradual, permitiendo tiempo suficiente para que tanto el personal interno como los clientes se adapten a los cambios. Se establecerán métricas de seguimiento para evaluar el progreso y la efectividad de la implementación.

- **Monitoreo y Evaluación:** Se establecerán mecanismos de monitoreo continuo para evaluar el cumplimiento de las políticas de crédito y su impacto en las operaciones de la empresa. Se realizarán ajustes según sea necesario para optimizar el rendimiento y garantizar la eficacia a largo plazo de las políticas implementadas.

La implementación de las políticas de crédito de MEDSURGICAL se llevará a cabo de manera rigurosa y metódica, con el objetivo de garantizar una integración exitosa y un impacto positivo en la gestión financiera y operativa de la empresa.

#### **5.05.02.09. Seguimiento**

El seguimiento de las políticas de crédito de MEDSURGICAL es esencial para asegurar su efectividad y realizar ajustes o mejoras según sea necesario. Este proceso implica la supervisión continua de las actividades relacionadas con la gestión del crédito, así como la evaluación de su impacto en las operaciones y resultados de la empresa.

##### **Actividades de Seguimiento:**

- **Monitoreo de Indicadores Clave:** Se realizará un seguimiento regular de indicadores clave de desempeño relacionados con la gestión del crédito, como el índice de morosidad, el tiempo promedio de cobro, la tasa de aprobación de créditos y el rendimiento de la cartera. Estos indicadores proporcionarán una visión clara del estado de las políticas de crédito y ayudarán a identificar áreas que requieren atención adicional.
- **Evaluación de Resultados Financieros:** Se analizarán periódicamente los resultados financieros de la empresa para evaluar el impacto de las políticas de crédito en la rentabilidad y la liquidez. Se prestará especial atención a cambios significativos en los ingresos, los costos financieros y la rentabilidad general de la cartera de clientes.
- **Retroalimentación de los Clientes:** Se recopilará feedback de los clientes sobre su experiencia con el proceso de solicitud de crédito, los términos y condiciones ofrecidos y la calidad del servicio recibido. Esta retroalimentación será fundamental para identificar áreas de mejora y realizar ajustes en las políticas de crédito según las necesidades y expectativas de los clientes.
- **Revisión de Procedimientos:** Se revisarán periódicamente los procedimientos

internos relacionados con la gestión del crédito para garantizar su eficiencia y efectividad. Se identificarán posibles cuellos de botella o puntos de mejora y se implementarán cambios según sea necesario para optimizar el proceso.

- Capacitación Continua: Se brindará capacitación continua al personal involucrado en la gestión del crédito para mantenerlos actualizados sobre las políticas y procedimientos vigentes.

**Tabla 14**

*Cuadro resumen de actualidad y expectativas*

Cuenta		Estado actual	Expectativa	
Cuentas por cobrar (\$175.951,21)	Cartera vencida	4% (\$7.779,36)	\$0.00	
	Cartera activa	Entrada: Min= 22% Max= 52%	<b>Entrada</b>	<b>40%</b>
		Crédito directo 100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de ahorro</li> <li>• Crédito instituciones financieras y tarjetas de crédito.</li> <li>• Crédito directo</li> </ul>	<b>60%</b>

Fuente y elaboración: Propia

La tabla muestra el estado actual de las cuentas por cobrar, que asciende a \$175,951.21. Esta cantidad se divide en dos categorías: la carter vencida y la carter activa. En la carter vencida, se identifica un saldo pendiente de \$7.779,36, lo que sugiere que hay una cantidad de dinero que no se ha pagado dentro del plazo establecido.

Por otro lado, la carter activa presenta una entrada flexible que se ha mantenido en la actualidad, con un rango mínimo del 22% y un máximo del 52%. Además, se observa que el crédito directo representa el 100% de las transacciones en esta categoría, lo que podría indicar que los clientes tienen acceso directo al crédito sin intermediarios.

Cuando la propuesta se ejecute, se espera que el saldo de la cartera vencida se reduzca a \$0.00 como parte de los requisitos para realizar el pedido de equipos. Esto se logrará mediante la implementación de un plan de ahorro, el cual establece que todos los clientes deben abonar el 40% como parte de la entrada. Este plan de ahorro proporciona flexibilidad en los métodos de pago, permitiendo que el 60% restante pueda ser cubierto a través de diversas opciones, tales como crédito instituciones financieras, tarjetas de crédito, o mediante crédito directo. Los clientes tendrán la libertad de elegir una o varias de estas opciones según sus preferencias y circunstancias financieras, lo que facilita el acceso al equipo necesario.

Los registros contables actuales son:

**Tabla 15**

*Registro contable actual de pago de entrada*

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
XXXX	<b>1</b>		
	Bancos	XXX	
	Importaciones tránsito		XXX
	P/r. El pago del X% de entrada del equipo XYZ.		

Fuente y elaboración: Propia

En la fecha indicada, se registró el pago del X% de la entrada del equipo XYZ. Se acreditó la cuenta bancaria por el monto correspondiente al pago realizado, reflejando la transferencia de fondos desde la empresa hacia el proveedor del equipo. Simultáneamente, se realizó un débito en la cuenta de importaciones en tránsito por el mismo valor pagado. Este registro indica que el pago se destinó a la adquisición del equipo, el cual se encuentra en proceso de importación.

**Tabla 16**

*Registro contable actual de crédito directo*

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
XXX	<b>2</b>		
	Cuentas por cobrar	XXX	
	Inventario mercadería		XXX
	P/r. La entrega del equipo da a la institución pública		

Fuente y elaboración: Propia



En otra fecha, se registró la entrega del equipo a una institución pública. Se efectuó un débito en la cuenta de cuentas por cobrar por el valor total del equipo entregado, reflejando que la institución pública adquirió el equipo a crédito y quedó pendiente de cobro. Al mismo tiempo, se acreditó la cuenta de inventario de mercadería por el mismo valor, indicando que el equipo dejó de formar parte del inventario de la empresa al ser entregado. Este registro muestra que el equipo ha sido entregado al cliente y se ha registrado como una venta a crédito en las cuentas de la empresa.

Los registros contables actuales son:

**Tabla 17**

*Registro contable propuesto de plan de ahorro*

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
XXXX	<b>1</b>		
	Bancos	XXXXXX	
	Plan de ahorro		XXXX
	P/r. Plan de ahorro de factura XXX		

Fuente y elaboración: Propia

En la fecha indicada, se propone el siguiente registro contable relacionado con el plan de ahorro de la factura XXX. Se acreditaría la cuenta bancaria por el monto correspondiente al plan de ahorro acordado. Simultáneamente, se debitaría la cuenta de plan de ahorro por el mismo valor, reflejando la transferencia de fondos al plan de ahorro establecido para la factura en cuestión. Este registro contable sugiere que se ha realizado un depósito en el plan de ahorro para el pago futuro de la factura XXX.

**Tabla 18**

*Registro contable propuesto de pago por medio de instituciones financieras*

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
XXXX	<b>1</b>		
	Bancos	XXXXXX	
	Inventario mercadería		XXXX
	P/r. Pago del 60% de la factura XXX.		

Fuente y elaboración: Propia

En otra fecha, se propone el siguiente registro contable relacionado con el pago del 60% de la factura XXX a través de instituciones financieras. Se acreditaría la cuenta bancaria por el monto correspondiente al pago realizado a través de las instituciones financieras. Simultáneamente, se debitaría la cuenta de inventario de mercadería por el mismo valor, indicando que el pago se destina al desembolso del 60% de la factura XXX y la disminución del inventario de mercadería correspondiente. Este registro contable sugiere que se ha efectuado un pago parcial de la factura utilizando recursos financieros externos.

**Tabla 19**

*Registro contable propuesto de pago por medio de crédito directo*

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
XXXX	<b>1</b>		
	Cuenta por cobrar	XXXXXX	
	Inventario mercadería		XXXX
	P/r. Pago del 60% de la factura XXX.		

Fuente y elaboración: Propia

En otra fecha, se propone el siguiente registro contable relacionado con el pago del 60% de la factura XXX a través de crédito directo. Se acreditaría la cuenta por cobrar por el monto correspondiente al pago realizado a través del crédito directo. Simultáneamente, se debitaría la cuenta de inventario de mercadería por el mismo valor, indicando que el pago se destina al desembolso del 60% de la factura XXX y la disminución del inventario de mercadería correspondiente. Este registro contable sugiere que se ha realizado un pago parcial de la factura utilizando el crédito otorgado por la empresa.

## CAPÍTULO VI

### 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

#### 6.01. Recursos

##### *6.01.01. Recursos Humanos*

- 5 Colaboradores
- Personal del área contable, financiero, y comercial
- Desarrolladores de la investigación: 5 estudiantes

##### *6.01.02. Recursos Audiovisuales*

- 4 computadores portátiles.
- Monitores.
- Sistemas informáticos: Zoom, Skype.
- Impresión trabajo Tesis

##### *6.01.03. Material Apoyo*

- Internet.
- Información y base legal del Servicio de Rentas Interna
- Artículos académicos relacionados
- Balances de situación financiero de la empresa

## 6.02. Presupuesto

### 6.02.01. Presupuesto desarrollo proyecto

El presupuesto presentado tiene como objetivo financiar el desarrollo del proyecto o actividad que involucra a cinco estudiantes. Los gastos detallados incluyen suministros de oficina por un total de \$25,50, el costo de internet durante 4 meses para 5 estudiantes, que asciende a \$72,20. Además, se prevé una partida de \$120,00 para cubrir alimentación durante 4 fines de semana para los cinco estudiantes, y se estiman \$57,60 para servicios básicos durante el mismo período. Las movilizaciones están presupuestadas en \$240,00 para cubrir los gastos de transporte de los estudiantes durante 4 meses. También se incluyen \$5,50 para copias e impresiones y una partida de \$50,00 para posibles imprevistos. En total, el presupuesto asciende a \$570,80 y se financia con fondos propios. Este presupuesto muestra una planificación detallada y una estimación de los gastos necesarios para llevar a cabo el desarrollo del proyecto con cinco estudiantes involucrados.

**Tabla 20**

*Presupuesto desarrollado*

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Descripción
Suministros de oficina	5	\$8,50	\$ 42,5	Registro de Información.
Internet	2400 horas	\$0,05 x hora	\$ 120,00	30 horas semanales * 4 semanas *4 meses * 5 estudiantes
Alimentación	40	\$5,00	\$ 200,0	4 fines de semana * 5 estudiantes *2 comidas
Servicios básicos	2400 horas	\$0,04 x hora	\$ 96,00	30 horas semanales * 4 semanas *4 meses * 5 estudiantes
Movilizaciones	80	\$5,00	\$ 400,00	4 fines de semana * 4 meses* 5 estudiantes
Copias e impresiones	50	\$0,11	\$ 5,50	Levantamiento de Información.
Imprevistos			\$ 50,00	Levantamiento de Información.
Total Desarrollo			<b>\$ 914,00</b>	Fondos Propios

Fuente y elaboración: Propia

### 6.02.02. Presupuesto aplicación del proyecto

El análisis del presupuesto muestra que se destina un total de \$426,00 para la implementación de refrigerios, que incluye 14 personas durante 3 sesiones a un costo unitario de \$9 por persona. Además, se asigna \$300,00 para la impresión de 10 manuales. En conjunto, la implementación del proyecto requerirá un presupuesto de \$426,00.

Por otro lado, el presupuesto también contempla una partida de \$2.550,00 para cubrir los honorarios profesionales de 5 estudiantes que serán los ejecutores del proyecto. Esta asignación incluye los pagos a los estudiantes por su trabajo en el desarrollo y ejecución del proyecto.

**Tabla 21**

#### Presupuesto Implementación

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Descripción
Refrigerios.	14	9	\$ 126,00	14 personas * 3 sesiones * \$9
Manual impreso	10	30	\$ 300,00	Impresión de 10 manuales
<b>Total Implementación</b>			<b>\$ 426,00</b>	
Honorarios Profesionales	5	\$ 850,00	\$ 4.250,00	Estudiantes ejecutores del Proyecto
<b>Total honorarios</b>			<b>\$ 4.676,00</b>	

Fuente y elaboración: Propia

**Colocar el tiempo falta las horas que se llevara en la empresa como consultores**



<u>CAPÍTULO V</u>	-																			
<u>5</u>	<u>PROPUESTA</u>																			
<u>5.01</u>	<u>Antecedentes</u>	100%	<b>1</b>									X								
<u>5.02</u>	<u>Objetivos de la propuesta</u>	100%	1									X								
<u>5.03</u>	<u>Diseño de Plan de Ahorro Programado</u>	100%	1									X								
<u>5.04</u>	<u>Opciones de Crédito Externo</u>	100%	5									X								
<u>5.05</u>	<u>Líneas de Financiamiento Directa de MedSurgical</u>	100%	<b>1</b>										X							
<u>CAPÍTULO VI</u>	-																			
<u>6</u>	<u>ASPECTOS ADMINISTRATIVOS</u>																			
<u>6.01</u>	<u>6.01.01.Recursos</u>	100%	1										X							
<u>6.02</u>	<u>6.01.01.Presupuesto</u>	100%	<b>1</b>										X							
<u>6.03</u>	<u>6.01.01.Cronograma</u>	100%	1											X						
<u>CAPÍTULO VII</u>	-																			
<u>7</u>	<u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	100%	1											X	X					
<u>7.01</u>	<u>Conclusiones</u>	100%	1													X				
<u>7.02</u>	<u>Recomendaciones</u>	100%	1														X	X		
-	<u>Correcciones generales</u>	100%	8														X	X		

Fuente y elaboración: Propia

## 6.03.01.Cronograma de propuesta

Tabla 23

Cronograma de propuesta

Descripción	Número de días	Febrero				Marzo				Abril			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<u>ANTECEDENTES</u>													
<b>Estructura organizativa</b>	3	X											
<b>Descripción de la organización</b>	5		X										
<b>Análisis actual de la cartera de crédito del a empresa (cuentas por cobrar)</b>	5												
<u>Cartera activa de clientes</u>	4				X								
<u>Cartera vencida de clientes</u>	2					X							
<u>Cartera de incobrables mayor a 360 días y cartera refinanciada</u>							X						
<u>Evolución o comportamiento de la cartera de crédito</u>								X					
<b>Plan de ahorro programado</b>	9												
<u>Política del plan de ahorro de MEDSURGICAL</u>	5								X				
<u>Explicación del proceso de implementación y seguimiento</u>													
<b>Opciones de Crédito Externo</b>									X				
<u>Políticas de crédito en bancos y cooperativas</u>	2									X			
<u>Políticas de crédito con tarjetas de crédito</u>	2										X		
<u>Generación de convenios con bancos, cooperativas y tarjetas de crédito</u>												X	
<b>Líneas de Financiamiento Directa de MedSurgical</b>													
<u>Recuperación de cartera</u>	8												X
<u>Política de crédito directo</u>	5												X

Fuente: Elaboración propia



## Capítulo VII

### 6. Conclusiones y Recomendaciones

#### 6.01. Conclusiones

- Se ha llevado a cabo un exhaustivo análisis de las cuentas de generación espontánea de MEDSURGICAL, lo que ha permitido diseñar una metodología de crédito sólida y adaptada a las condiciones del mercado en el Distrito Metropolitano de Quito para el período 2023-2024. Esta metodología se centra en comprender las necesidades específicas de los clientes, especialmente médicos y clínicas, para ofrecer condiciones de crédito que impulsen las ventas y minimicen los riesgos financieros.
- Se han sugerido medidas para optimizar los pagos dentro de los plazos establecidos, lo que contribuirá a estabilizar el flujo de efectivo de MEDSURGICAL a lo largo del tiempo. Estas medidas incluyen políticas claras de cobranza, incentivos para el pago oportuno y un seguimiento proactivo de las cuentas por cobrar.
- Se han creado políticas que promueven relaciones sólidas y duraderas tanto con clientes como con proveedores. Estas políticas se basan en la transparencia, la comunicación efectiva y el compromiso mutuo para garantizar un flujo constante de productos y servicios de alta calidad.
- Se han implementado estrategias de gestión de riesgos para reducir los riesgos financieros asociados con las variaciones en costos y beneficios. Esto incluye asegurar el cumplimiento del 40% de entrada y pagos posteriores mediante políticas de evaluación de crédito rigurosas y medidas de seguridad adicionales.
- La implementación de una metodología de crédito adaptada fortalecerá las relaciones con los clientes al proporcionarles opciones flexibles y adecuadas a sus necesidades financieras. Esto fomentará la fidelidad del cliente y contribuirá al crecimiento sostenible de MEDSURGICAL en el mercado.

## **6.02. Recomendaciones**

- Implementar un sistema de seguimiento y monitoreo continuo de las cuentas por cobrar para identificar de manera temprana posibles retrasos en los pagos y tomar medidas correctivas de manera oportuna.
- Reforzar las políticas de crédito, estableciendo criterios claros para la evaluación de riesgos crediticios y limitando la exposición a clientes con historiales de pago deficientes. Esto ayudará a minimizar la morosidad y los riesgos financieros asociados.
- Promover programas de educación financiera para los clientes, brindándoles información sobre los beneficios de cumplir con los plazos de pago y ofreciendo incentivos para el pago puntual, como descuentos o condiciones preferenciales en futuras transacciones.
- Diversificar las fuentes de financiamiento, explorando la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con bancos, cooperativas u otras instituciones financieras para acceder a líneas de crédito flexibles y a tasas de interés competitivas.
- Mejorar la comunicación y el servicio al cliente, manteniendo una comunicación abierta y transparente sobre las políticas de crédito, los términos y condiciones de las transacciones, y proporcionando un servicio de atención al cliente eficiente para resolver cualquier duda o inquietud.
- Realizar análisis periódicos de la efectividad de las políticas y estrategias implementadas, identificando áreas de mejora y ajustando los enfoques según sea necesario para adaptarse a las condiciones del mercado y las necesidades cambiantes de los clientes.
- Continuar fortaleciendo las relaciones con proveedores clave, negociando condiciones de pago favorables y buscando oportunidades de colaboración mutuamente beneficiosas que puedan contribuir a la eficiencia operativa y a la reducción de costos.
- Mantener una gestión financiera prudente y disciplinada, estableciendo presupuestos claros, monitoreando los gastos de manera regular y asegurando una adecuada planificación financiera para hacer frente a posibles contingencias.



### Referencias Bibliográficas

- Álvarez Quito, J. M., Haro Alvarado, I. J., & Manyá, M. (2021). *Tratamiento contable y tributario de las donaciones en dinero, especies o servicio. Estudio de caso* (Doctoral dissertation, ESPOL. FCSH.).
- Álvarez, J. (s.f). *Casuística de las donaciones*.  
[https://doi.org/https://idear.espol.edu.ec/sites/default/files/posters/edicion\\_x/Auditoria-Jennifer%20Alvarez-Isabel%20%20Haro-Tratamiento%20contable%20y%20tributario%20de%20las%20donaciones.pdf](https://doi.org/https://idear.espol.edu.ec/sites/default/files/posters/edicion_x/Auditoria-Jennifer%20Alvarez-Isabel%20%20Haro-Tratamiento%20contable%20y%20tributario%20de%20las%20donaciones.pdf)
- Arrocha, O. (2023). *NIIF globales vs NIIF pymes y su implicaciones contables en las empresas en Panamá*. . Revista FAECO Sapiens, 6(2), 19-32.
- Ballarta, R. R. (2023). *Relación de la planeación estratégica con el cumplimiento real de la misión institucional. Caso sector educación, propuesta actual*.
- Blog contabilidad finanzas . (s.f). *Contabilidad de donaciones* .  
<https://doi.org/https://contabilidadfinanzas.com/contabilidad-de-donaciones/>
- Cevallos, M. F. (2022). *Sistema de Gestión de Grupos de Interés*.
- Del Val, T. P. (2021). *Donaciones societarias*. ARANZADI/CIVITAS.
- Escobar, H. S. (2023). *Diseño de un sistema de indicadores de desarrollo humano para la Fundación Organización VID*.
- Espinosa, P. I., Holguín, M. L., y Rodríguez, N. C. (2021). *Aportes para la implementación de la investigación en ciencias sociales (Vol. 50)*. Editorial de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia-UPTC.
- González, A. L. (2020). *Donación por parte de un socio de una sociedad limitada profesional de sus participaciones a dicha sociedad: Análisis de la consulta 5 del BOICAC 120, de diciembre de 2019*. Revista de Contabilidad y Tributación. CEF, 183-188.
- Guiza, U. G. (2021). *Contabilidad de Activos con NIIF: Aplica matemáticas financieras y excel*. Ediciones de la U.
- Herrero, T. M. (2020). *Práctica contable de las subvenciones oficiales en empresas del sector público empresarial*.  
<https://doi.org/https://repositorio.unican.es/xmlui/handle/10902/18979>
- Lavandera, A. M. (2021). *Contabilidad financiera: análisis y supuestos prácticos*. ARANZADI/CIVITAS.

- Malo, T. C., y Reyes, C. F. (2023). *Modelo de estandarización de procesos y análisis de valor agregado, en el área de crédito y cobranza en la empresa de Importadora Tomebamba* (.).
- Mayén, L. Y. (2019). *Plan de mejora, a partir del uso adecuado del reglamento de evaluación en el Instituto Nacional de Empresas (INAE) de Salamá, Baja Verapaz*.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2023). *Ingresos – Principios*.  
<https://doi.org/https://www.finanzas.gob.ec/ingresos-principios/>
- Novoa, C. G., y Vivel-Búa, M. (2022). *Estudios del impacto de la digitalización en la economía*. ARANZADI/CIVITAS.
- Pinto, P. G. (2020). *Beneficio tributario de donaciones realizadas a universidades e institutos profesionales en Chile*. Proyecciones .  
<https://doi.org/https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/110622>
- Rendón, J. C. (2021). *ormas Internacionales de Información Financiera en micro, pequeñas y medianas empresas de Colombia*. Revista de ciencias sociales, 27(4), 491-503.
- Romo, D. (2021). *Análisis de la recaudacion y registri de los ingresos de la fundacion*.  
<https://doi.org/http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/9714>
- Santos, A. D. (2019). *Análisis del registro contable de la cuenta propiedad, planta y equipo enfocado a la nic 16 para la empresa Rockensysa*. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas.  
<https://doi.org/http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/46461>
- Sarango, A. (2023). *Análisis al impueto de herencias, donaciones y legados y su efecto en la redistribucion tributaria* . PUCE.  
<https://doi.org/https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/4324/1/MCA%20Sarango%20Condolo%20Ana%20Lucía.pdf>
- Tapia, Z. L., y Zapata, C. A. (2021). *Análisis de las normas internacionales de información financiera (NIIF) para determinar su impacto en las pequeñas y medianas empresas comerciales de la ciudad de Latacunga, en el período enero–diciembre 2011*. Universidad Técnica de Cotopaxi .  
<https://doi.org/https://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/1523>
- Velasquez, Z. L. (2023). *Análisis y desarrollo de módulos del área de contabilidad para anexo de donaciones e inventarios para tarjetas de responsabilidad, pertenecientes al módulo financiero, del proyecto de automatización del Consejo*

- Nacional de Áreas Protegidas*. Doctoral dissertation, Universidad de San Carlos de Guatemala. <https://doi.org/http://www.repositorio.usac.edu.gt/id/eprint/19811>
- Vizcaíno, P., Cedeño, R., y Maldonado, I. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Revista Multidisciplinaria Ciencia Latina* , 7(4), 9723-9762. [https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v7i4.7658](https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7658)
- Zapata, P. (2021). *Dinaciones de activos fijos*. [https://doi.org/https://www.google.com.ec/books/edition/Contabilidad\\_General/r816EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=DONACION+ACTIVOS+FIJOS&pg=PA219&printsec=frontcover](https://doi.org/https://www.google.com.ec/books/edition/Contabilidad_General/r816EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=DONACION+ACTIVOS+FIJOS&pg=PA219&printsec=frontcover)
- Zapata, P. (2017). *Contabilidad general*. Alpha Editorial.

## Anexos

### Anexo 1: Informe de plagio

#### Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**Uic\_analisis\_cuentas\_generación\_espont  
anea\_antiplagio\_Grupo\_2.docx**

RECuento DE PALABRAS

**16341 Words**

RECuento DE CARACTERES

**92308 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**54 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**78.7KB**

FECHA DE ENTREGA

**Mar 3, 2024 1:02 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Mar 3, 2024 1:03 PM GMT-5**

#### ● 10% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

#### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Fuentes excluidas manualmente