



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**  
**SEDE CUENCA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

“IMPACTO DEL INCREMENTO DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA EN LA  
LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DE LA EMPRESA JARQUIFAR CÍA. LTDA, PERIODO  
2020 - 2021”

Trabajo de titulación previo a la obtención del  
título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría

AUTORA: MICHELLE ESTEFANÍA JARA CORDERO

TUTOR: ING. JORGE LUIS GARCÍA BACUILIMA, PHD.

Cuenca - Ecuador

2023

**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN**

Yo, Michelle Estefanía Jara Cordero con documento de identificación N° 0105326524, manifiesto que:

Soy la autora y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Cuenca, 06 de febrero del 2023

Atentamente,



---

Michelle Estefanía Jara Cordero

0105326524

**CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO  
DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Yo, Michelle Estefanía Jara Cordero con documento de identificación N° 0105326524, expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autora del Análisis de caso: “Impacto del incremento de la capacidad productiva en la liquidez y solvencia de la empresa Jarquifar Cía. Ltda, periodo 2020 - 2021”, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Cuenca, 06 de febrero del 2023

Atentamente,



---

Michelle Estefanía Jara Cordero

0105326524

## CERTIFICADO DE DIRECCION DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Jorge Luis García Bacuilima con documento de identificación N° 1103692107, docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: “IMPACTO DEL INCREMENTO DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA EN LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DE LA EMPRESA JARQUIFAR CÍA. LTDA, PERIODO 2020 - 2021”, realizado por Michelle Estefanía Jara Cordero con documento de identificación N° 0105326524, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Análisis de caso que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Cuenca, 06 de febrero del 2023

Atentamente,



---

Ing. Jorge Luis García Bacuilima, PhD.

1103692107

## **Dedicatoria**

A mi esposo Xavier y mi hijo Xavier Alejandro por siempre apoyarme, por ser mi motor fundamental y mi más grande bendición, por todo el amor y cariño que siempre me han dado, sin ellos nada de esto hubiera sido posible.

A mis padres Mauricio y Jenny por todo el amor, paciencia, enseñanzas, esfuerzo que me han dado y sobre todo por ser mi mas grande ejemplo de perseverancia, por haberme guiado de la mejor manera enseñándome valores y a no darme por vencida.

A mis abuelitos que desde el cielo me supieron guiar y mostrar siempre el mejor camino, por haberme cuidado para poder cumplir mi gran sueño.

A mis hermanos Samantha, Stephano y a mi Tía Elsa que me brindaron su amor y apoyo en todo momento.

A mis suegros y a toda la familia de mi esposo que jamás dejaron de creer en mí.

Michelle Jara C.

## **Agradecimientos:**

A Dios ya que sus bendiciones nada de esto hubiera sido posible, gracias a el por protegerme, cuidarme y saberme guiar para poder este sueño profesional.

A mis padres ya que jamás me dejaron sola, gracias por su amor, apoyo, cariño, esfuerzo, sacrificio y sobre todo por sus oraciones.

A mi esposo que es fundamental en mi vida, gracias por jamás haberme dejado sola, por siempre haber sostenido mi mano y ayudarme a cumplir este sueño.

A mi hijo que llego en el momento perfecto, convirtiéndose en mi más grande motor y fuerza.

Al Ing. Jorge Luis García quien fue mi tutor en este Análisis de Caso, por su ayuda, consejos, guía y paciencia, para que de esta forma pudiera concluir mi análisis de la mejor manera.

A cada uno de los docentes de la carrera de Contabilidad y Auditoría por cada enseñanza y aprendizaje, por su amistad y cada consejo dado.

Michelle Jara C.

## **Resumen**

El sector farmacéutico en el Ecuador es uno de los más importantes en el país ya que contribuye a la salud, el desarrollo y a la investigación. La necesidad de esta industria durante el 2020, año en el que el Covid-19 llegó al país fue alta debido a la demanda de fármacos y productos como mascarillas y alcohol, trayendo consigo un incremento en la producción que afectó directamente a su rentabilidad. Por lo tanto, el presente estudio tuvo el objetivo de determinar el impacto del incremento de la capacidad productiva en la liquidez y solvencia de la empresa Jarquifar Cía. Ltda, periodo 2020 – 2021. Para aquello se implementó una metodología de carácter descriptivo-documental y bibliográfico por medio de un enfoque cualitativo. Se recolectaron datos financieros de la empresa analizada con la finalidad de medir la liquidez y solvencia de la misma durante el 2020 y 2021. Finalmente, este trabajo muestra como el apalancamiento financiero realizado en el 2022 por la empresa para el aumento de la capacidad productiva generó en el 2021 una disminución en algunas ratios financieras.

- Palabras claves: Rentabilidad; Liquidez; Solvencia; Sector Farmacéutico.

## **Abstract**

The pharmaceutical sector in Ecuador is one of the most important in the country as it contributes to health, development and research. The need for this industry during the 2020 year when Covid-19 arrived in the country was high due to the demand for drugs and products such as masks and alcohol, bringing with it an increase in production that directly affected its profitability. Therefore, the objective of this study was to determine the impact of the increase in production capacity on the liquidity and solvency of the company Jarquifar Cía. Ltda. for the period 2020 - 2021. For this purpose, a descriptive-documentary and bibliographic methodology was implemented through a qualitative approach. Financial data were collected from the analyzed company in order to measure its liquidity and solvency during 2020 and 2021. As a result, one of the main impacts of the productive capacity generated in 2020 was the increase in indebtedness of Jarquifar Cía. Ltda., which caused the ratios analyzed for this year to be lower than in 2021.

- Profitability; Liquidity; Solvency; Pharmaceutical Sector.



## Índice de Contenido

Certificado de responsabilidad y autoría del trabajo de titulación .....	2
Certificado de cesión de derechos de autor del trabajo de titulación a la Universidad Politécnica Salesiana .....	3
Certificado de Dirección del Trabajo de Titulación. ....	4
Dedicatoria y agradecimiento .....	5
Resumen .....	7
Abstract.....	8
Índice de Contenido.....	9
1 Problema.....	11
1.1 Descripción del problema.....	11
1.2 Antecedentes:.....	12
1.3 Importancia y alcances .....	14
1.4 Delimitación .....	16
1.5 Explicación del problema .....	16
2 Objetivos.....	18
2.1 General.....	18
2.2 Específico .....	18
3 Fundamentación Teórica .....	18
3.1 Sector Farmacéutico .....	18
3.2 Actividades farmacéuticas durante la crisis sanitaria del 2020 .....	19
3.3 Comportamiento del consumidor frente a las cadenas de farmacias ante la emergencia sanitaria .....	20
3.4 La rentabilidad del sector farmacéutico en el 2020.....	22
3.5 Indicadores de rentabilidad.....	26

3.5.1	Ratios financieros .....	27
4	METODOLOGÍA.....	29
5	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	32
6	CONCLUSIONES.....	51
7	BIBLIOGRAFÍA .....	53
8	ANEXOS.....	57

# 1 Problema

## 1.1 Descripción del problema

La llegada del virus Covid-19 en 2020-2021 afectó a varios sectores de la economía mundial, en especial a la industria farmacéutica. La pandemia obligó a muchos laboratorios a producir más medicamentos de lo previsto, y esto probocó incrementar a medida que aumentaban los contagios, con un gran impacto en los sistemas de trabajo, sus planes y métricas financieras como la liquidez y la solvencia (Atucar, 2022).

Alwhabi et al., (2021) explica que debido a la crisis del COVID-19, muchas personas necesitaban medicamentos. Esto condujo a una escasez de espacio de fabricación en las empresas farmacéuticas latinoamericanas. Sin una solución, esto causaría importantes problemas financieros y posiblemente la bancarrota.

Beltrán et al. (2020), señalan que entre marzo de 2020 y junio de 2020, el país produjo 7.401.001 unidades de 10 fitofármacos y apifarmacéuticos seleccionados. Esto representó el 125,5% de la producción esperada. Así pues Strand et al., (2020) señalaron que los farmacéuticos tuvieron que brindar servicios las 24 horas del día, los 7 días de la semana durante la pandemia debido al arduo trabajo de sus fabricantes. Además, Beltrán afirmó que esta alta demanda de productos farmacéuticos se debió a que las farmacias decidieron brindar un servicio 24/7 durante el COVID-19.

Por otro lado, hay autores que han desarrollado trabajos basados en los cambios a los que se tiene que adaptar la industria manufacturera farmacéutica; como Mejía (2021), que menciona que los resultados obtenidos de las exploraciones realizadas durante el proceso productivo mostraron que la industria farmacéutica representó el sector más importante en la planificación estratégica para combatir el COVID-19. Su análisis muestra que la liquidez de las empresas de este sector, para aumentar las líneas de

producción se vieron completamente afectadas ya que no se contabilizó el aumento de los costos de producción, lo que generó desequilibrios en sus niveles financieros.

Según Coba (2020): “Debido a la pandemia, las ventas de productos farmacéuticos aumentaron un 7%.” Realizando una comparativa con el 2019, esta cifra aumentó en 266 millones de dólares. Además, según la edición de julio del diario Coba (2020) afirma “La industria farmacéutica nacional genera cerca de 25.000 empleos directos e indirectos”. Por lo tanto, se podría establecer que las empresas que realizaron la venta de productos farmacéuticos obtuvieron beneficios económicos en la pandemia.

Del mismo modo, según el Servicio de Rentas Internas (SRI) citado por según el (Coba, 2020) las ventas en la industria farmacéutica aumentaron 18,65% (\$71 millones) hasta fines de marzo. En un estudio entre marzo y octubre de 2020, Andrea Vernaza, Gerente de Categoría de Farmacia Económica, descubrió que la demanda de productos farmacéuticos aumentó. El principal proveedor de productos farmacéuticos en Ecuador fue Colombia; Durante este tiempo se importaron bienes por valor de \$ 872 millones. Este fue un aumento del 10% con respecto al año anterior (Coba, 2020).

La situación del problema presentado se enfoca, por lo tanto, en un análisis financiero la empresa Jarquifar Cía. Ltda, durante el periodo 2020 – 2021, la cual durante estos años enfrentó cambios en sus planes de producción debido a la mayor demanda de productos farmacéuticos provocada por la llegada del Covid-19; así como también el incremento de los costos y materiales para producir. Por lo que es necesario el estudio de la influencia del aumento de la capacidad de producción en los indicadores de liquidez y solvencia; estudio que anteriormente no se ha realizado en este negocio.

## **1.2 Antecedentes**

Cada empresa farmacéutica tiene diferentes políticas y procedimientos, pero durante la llegada de la Pandemia en el Ecuador, enfrentaron problemas similares (García

et al., 2019). Como resultado de las medidas extraordinarias causadas por el COVID-19 en 2020 la industria farmacéutica se enfrentó a un amplio crecimiento de la producción y de igual manera de sus costos (Abildgaard & Barreto, 2021).

El estudio se enfoca en los cambios o el aumento de la producción de medicamentos en Jarquifar Cía. Ltda en el contexto de la pandemia generada. Según los propietarios de la empresa durante el periodo 2020-2021 existieron numerosos cambios en el sistema de trabajo del laboratorio, la razón principal fue el incremento de la producción de algunos medicamentos, especialmente Sulfametoxazol, Ciprofloxacino, Magaldrato, Paracetamol y Diclofenac; entre otros. Situación que afectó directamente su financiamiento.

La pandemia ocurrida en 2020 obligó a la empresa Jarquifar Cía. Ltda y muchos otros laboratorios a producir cantidades superiores a las planificadas y con el aumento de contagios tuvo un gran impacto en el sistema de trabajo y los indicadores financieros de las empresas de la industria farmacéutica.

Jarquifar , utiliza la tecnología y los profesionales más avanzados para crear medicamentos en un tiempo récord; esto lo realizan a través de equipos, materiales y métodos de calidad dentro del mercado ecuatoriano. Es por eso que la empresa puede producir medicamentos sin previo aviso. Los indicadores de alta calidad provocan un aumento de los costes de producción. Esto provoca mayores márgenes de beneficio y complicaciones adicionales para la empresa debido al aumento de los beneficios, incluidos los problemas financieros.

Este trabajo se vuelve interesante al momento de evaluar los cambios en la capacidad productiva que presentan los indicadores de liquidez y solvencia de la empresa estudiada, ya que estos son fundamentales para controlar los sistemas productivos, administrativos y financieros ante eventos futuros que puedan afectar a la industria

farmacéutica como el Covid-19. También se da a conocer la capacidad de producción y el pico máxima que una empresa puede lograr, permitiendo determinar su capacidad de producción máxima y comprendiendo sus limitaciones financieras

Es necesario señalar que los análisis nos permiten determinar el nivel de productividad de Jarquifar Cía. Ltda desde sus inicios, lo que le permite contar con datos reales y confiables suficientes para comprender los cambios en la capacidad productiva en términos de liquidez y solvencia de la empresa Jarquifar en el periodo 2020-2021.

### **1.3 Importancia y alcances**

Las empresas farmacéuticas en el Ecuador producen y comercializan medicamentos, siendo este uno de los sectores económicos más importantes del país, junto con organizaciones públicas y privadas enfocadas en desarrollar nuevas ideas, crear nuevos productos y comercializarlos. (Veliz & Quichimbo, 2021).

Parra y Hernández (2018) señalan que los ingresos de esta industria constituyen una parte importante del PIB del país. Además, demuestra ser una de las industrias más tecnológicas y calificadas del país.

En 2020 se han realizaron cambios importantes en la industria farmacéutica ecuatoriana desde que se propagó la pandemia. Estos cambios incluyen la estructura de la oferta, la demanda y las reglas que rigen la rentabilidad. La industria farmacéutica ha visto un gran impulso en la rentabilidad gracias a la propagación de este virus.

Según el SRI (2020), la fabricación farmacéutica es la única industria que mantuvo constantemente altos niveles de ventas y producción durante la pandemia. Además, la producción aumentó un 13% en 2020 y un 17% durante los primeros cuatro meses de 2019 (comparado con el mismo período de 2020).

**Figura 1***Ventas totales de sectores del Ecuador*

	2019 (ene-abr)	2020 (ene-abr)	2021 (ene-abr)	Δ % anual	
				2019-20	2020* -21*
Extracción de minerales metalíferos	94	311	553	179%	78%
Silvicultura y extracción de madera	29	47	40	57%	-15%
Extracción de carbón de piedra y lignito	0	1	1	48%	59%
Recolección, tratamiento y eliminación de desechos...	65	97	107	38%	10%
Fabricación de productos farmacéuticos...	201	226	264	13%	17%
Madera y fabricación de productos de madera...	146	148	184	11%	24%
Transporte por vía acuática	284	324	278	3%	-14%
Otros servicios de gestión de desechos	1	1	1	1%	33%
Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	2.654	2.825	2.868	-0,4%	2%
Actividades de atención de la salud humana	1.017	959	1.247	-0,9%	30%
Demás actividades económicas	53.848	44.756	49.130	-17%	10%
	<b>58.339</b>	<b>49.694</b>	<b>54.673</b>	<b>-15%</b>	<b>10%</b>

**Fuente.** Servicios de Rentas Internas

Del mismo modo, la Cámara de la Industria (2021) señaló que la industria farmacéutica incrementó sus ingresos del 2% al 13%, y \$81 millones más de ingresos que en 2019, el porcentaje más alto en año de este sector.

Con base a la información expuesta anteriormente, el propósito de este trabajo es determinar el impacto del aumento de la capacidad productiva en la liquidez y solvencia de la empresa Jarquifar Cía. Ltda., durante el periodo 2020-2021. Al realizar este tipo de análisis financieros se logra que los directivos de negocios del sector farmacéutico logren analizar los cambios que existieron de un año al otros en términos de producción, ingresos y costos.

Del mismo modo, la comprensión del desempeño de una empresa se puede lograr a través de razones financieras. Estas proporciones se utilizan únicamente con fines educativos; demuestran que los índices financieros no brindan suficiente información para analizar adecuadamente una empresa.

En este caso, sin embargo para efectos de caso de estudio, los índices de liquidez y solvencia aplicados son suficientes para comprender los cambios en las condiciones

económicas de dicha empresa , durante el periodo 2020-2021, demostrando el incremento de su capacidad debido al virus del Covid-19.

Por lo tanto, al completar este trabajo, se determinará la utilidad e importancia de los instrumentos financieros correspondientes aplicando indicadores de solvencia y liquidez para evaluar las condiciones económicas de las empresas farmacéuticas durante eventos de impacto financiero y productivo como la pandemia.

Finalmente, este Caso de Estudio presenta información válida recolectada por medio de un enfoque cuantitativo y un tipo de estudio descriptivo, donde la principal fuente de datos fue la empresa Jarquifar y los informes financieros de la industria farmacéutica que fueron publicadas en instituciones oficiales del Ecuador, como la Superintendencia de Compañías y la Cámara de Comercio. También se utilizaron como fuentes secundarias información publicada en artículos, tesis y libros relacionados al problema abordado.

#### **1.4 Delimitación**

Con la finalidad de presentar la delimitación del problema de investigación se presenta lo siguiente:

- Delimitación geográfica: Cuenca-Ecuador
- Delimitación temporal: periodo 2020 – 2021
- Delimitación sectorial: sector farmacéutico
- Delimitación institucional: Jarquifar Cía. Ltda

#### **1.5 Explicación del problema**

A través del análisis de los antecedentes del problema que se plantea en la presente investigación se pretende resolver las siguientes interrogantes:

- ¿Cómo se manejó el plan de producción en la empresa Jarquifar Cía. Ltda, durante la época del Covid-19?



- ¿Qué impacto presentó el Covid-19 en los indicadores de liquidez y solvencia durante el periodo 2020 – 2021 en la empresa?
- ¿Qué recomendaciones serían necesarias presentar en la empresa Jarquifar Cía. Ltda, para enfrentar futuros cambios de producción por la llegada de desastres naturales o enfermedades?

## **2 Objetivos**

### **2.1 General**

Determinar el impacto del incremento de la capacidad productiva en la liquidez y solvencia de la empresa Jarquifar Cía. Ltda, periodo 2020 – 2021

### **2.2 Específico**

1. Analizar los cambios presentados en las cantidades producidas, ingresos, y gastos de la empresa Jarquifar Cía. Ltda, durante el periodo 2020 – 2021.
2. Medir los indicadores de liquidez y solvencia a cada año de operación.
3. Comparar los resultados de liquidez y solvencia para cada año de operación y su relación con la capacidad productiva de Jarquifar Cía. Ltda.

## **3 Fundamentación Teórica**

### **3.1 Sector Farmacéutico**

Las empresas farmacéuticas requieren una importante investigación e innovación. Esto impulsa su crecimiento y su alta visibilidad. Por ello, muchas autoridades consideran que su labor es clave para la economía del país y suelen mantener estrechos vínculos comerciales con ellas (Cevallos & Mejía, 2020).

A nivel mundial, las empresas farmacéuticas venden, investigan y producen la mayoría de los productos farmacéuticos del mundo. Grandes empresas farmacéuticas de Suiza, Reino Unido, Alemania, Francia y EE. UU. dominan las ventas farmacéuticas mundiales.

La industria farmacéutica en Ecuador depende de la importación de materiales como materias primas y materiales de empaque de otros países. Esto les permite desarrollar una red logística comercial que apoye la creación del mercado farmacéutico de su país (Cevallos & Mejía, 2020).

La Organización de las Naciones Unidas define el número de revisión de la CIIU como el método estándar para hacer referencia a los datos económicos. La cuarta versión más reciente de la CIIU se utiliza en todo el mundo para clasificar las actividades económicas productivas. La industria manufacturera en la categoría 21 "Fabricación de medicamentos, productos químicos medicinales y productos de plantas medicinales" es la única opción para esa clasificación. Esta opción está en la parte C, y también es la única opción para la División 46 "Comercio al por mayor, excepto vehículos de motor y motocicletas". Adicionalmente, el DANE explica que la División 46 también categoriza el comercio al por mayor de productos farmacéuticos (así como otros artículos) (DANE, s.f).

### **3.2 Actividades farmacéuticas durante la crisis sanitaria del 2020**

La industria farmacéutica fue un actor clave en la actual crisis económica y sanitaria del 2020 en Ecuador. Esto se debe a que el país experimentó la llegada del virus COVID-19, y como parte de la respuesta para esta nueva realidad se realizaron cambios importantes en este sector económico. Exacto (2020), que es una revista digital, menciona que la fábrica farmacéutica más grande del Ecuador, FARMACID, implementó medidas de seguridad para permanecer abierta durante el 2020 y de igual manera realizó un aumento de la producción de medicamentos de primera necesidad.

Para contener el virus, las compañías farmacéuticas implementaron protocolos que limitaban la interacción cara a cara. Según Exacto (2020) aproximadamente 200 personas trabajaron en posiciones presenciales, mientras que aproximadamente 100 trabajaron desde casa. Los empleados también cambiaban de ubicación con regularidad y ocasionalmente se comunicaban entre sí a través del chat grupal de la empresa. Del mismo modo, se implementaron hábitos de higiene fuera y dentro del lugar de trabajo. Se colocaron desinfectante para manos y almohadillas desinfección en lugares clave.

Estas prácticas eran necesarias para mantener las temperaturas adecuadas en la entrada y en todo el edificio.

Los empleados usaron equipo de protección dependiendo de los procedimientos peligrosos que realizaron. Esto incluía el uso de máscaras o respiradores digitales. Limpiarse las manos regularmente en intervalos de 20 minutos era otra práctica necesaria (Exacto digital, 2020).

En cuanto a la producción, se aumentó la cantidad de los siguiente productos: paracetamol, antigripales y vitaminas B; diclofenaco de potasio; azitromicina; alcohol antiséptico; alprazolam potásico; y vitaminas del complejo B (Brito et al., 2020). Además, la demanda de mascarillas aumentó significativamente en 2020, una tendencia que se refleja en el aumento de la producción de estos productos. Según Salar (2020) los trabajos relacionados con la producción, venta y distribución se encarecieron gracias al aumento de los gastos de las empresas. Esto condujo a pérdidas financieras considerables para muchas empresas. A pesar de esto, estas pérdidas afectaron directamente su capacidad para pedir dinero prestado, por lo que su capacidad de endeudamiento se redujo.

Este comportamiento provocó que para varias empresas encargadas de la producción, distribución y venta de productos sus costos y gastos financieros se incrementaran considerablemente, así como sus ventas. Pero este desequilibrio financiero trabajo problemas directamente con la capacidad de endeudamiento de estas empresas.

### **3.3 Consumo de medicamentos ante la emergencia sanitaria**

De acuerdo a Pérez (2017) existen cinco teorías del comportamiento del consumidor.

Los consumidores maximizan la utilidad eligiendo productos que satisfagan sus necesidades. La teoría de Marshall muestra el poder de los consumidores y el conocimiento que poseen al revelar las mejores compras para satisfacer las necesidades

de servicios públicos. Los consumidores deben satisfacer las necesidades de un producto al elegir un artículo. Por ejemplo, pueden aprovechar el trato 2 por 1 de la empresa (Pérez, 2017).

El estudio de Velevne analiza psicológicamente el comportamiento del consumidor, tratando tanto el aspecto económico como el psicológico de una persona. Las decisiones se basan en necesidades, personalidad, deseos y estatus; comprar un auto o una marca aumenta el estatus (Pérez, 2017).

La jerarquía de necesidades y motivaciones de Maslow establece que las personas tienen dos niveles básicos de motivación. Según Pérez (2017), entre ellas se encuentran las necesidades de crecimiento, que sientan las bases de la pirámide, y las necesidades de déficit, que son necesarias para la supervivencia.

Pavlov observó que los humanos aprenden adaptándose a las consecuencias de sus acciones. Esto se debe a que todos notan cuando están expuestos a experiencias positivas o negativas y se dan cuenta de que su comportamiento cambia con el tiempo. También suelen inspirarse en el pasado (Pérez, 2017).

La conducta es el resultado de un estímulo y puede repetirse, lo que lleva a la idea del condicionamiento operante. Esta teoría, también conocida como refuerzo positivo (Pérez, 2017).

Existen muchas teorías diferentes sobre el comportamiento del consumidor, que se ocupan de las necesidades y preferencias de los consumidores. Estas ideas explican por qué la población compra productos para satisfacer necesidades específicas. Dado que esto coincidió con una emergencia sanitaria por coronavirus, el comportamiento de los consumidores cambió en todo el mundo (Loja & Rivas, 2021). La población necesitaba vitaminas, alcohol isopropílico y desinfectante para manos por encima de las necesidades

del Ecuador cuando comenzó la crisis sanitaria por lo que se tuvo que aumentar el stock de estos productos en las farmacias.

En Ecuador el Covid-19 provocó que las necesidades de los consumidores cambiaran rápidamente, provocando un exceso en la demanda de medicamentos claves para combatir la enfermedad. (Loja & Rivas, 2021).

### **3.4 La rentabilidad del sector farmacéutico en el 2020.**

Quispe (2021), en su estudio sostiene que es importante conocer las tendencias económicas dentro de la empresa. También es importante analizar todos los aspectos de la tendencia, desde el flujo hasta la financiación. Este análisis debe realizarse sin sesgo e incluir nuevos estudios si es necesario. Los datos resultantes deben utilizarse para mejorar la estabilidad financiera de la empresa. También se deben analizar los pasivos y activos de la empresa para ver qué lado está creciendo más por defecto.

Todas las empresas nuevas se encuentran en la necesidad de evaluar sus entornos externos. Esto se debe a que todos los negocios trabajan con variables como volumen de ventas, rentabilidad, optimización de recursos, mejora de la cultura organizacional y utilización de recursos. Estas son solo algunas de las muchas variables que los emprendedores trabajan constantemente para mejorar. Por esta razón, se involucran en todos los aspectos de su negocio, incluso estudiando áreas que pueden parecer ajenas a su empresa. Esto se debe a que Granja, et al., (2018) consideran importante el análisis financiero a la hora de evaluar un negocio. Según explican, esto se debe a que el análisis financiero les permite examinar los entornos macro y microeconómicos de una empresa. Hacer esto les permite tener un impacto positivo o negativo en el crecimiento de su empresa dentro del sector.

Pero es difícil predecir números sobre la industria farmacéutica. Al respecto, existen datos que reflejan el alto crecimiento del mercado, especialmente en países

latinoamericanos como Brasil, Argentina, México y Colombia, que han producido un crecimiento exponencial a pesar de diferentes factores económicos (Global Health Intelligence, 2018).

Una economía competitiva requiere un clima que la obligue a crecer. Observar las opciones futuras de la industria farmacéutica requiere una perspectiva amplia y una comprensión de cómo los cambios en el entorno económico influyen en la toma de decisiones. Bravo et al., (2022) afirmó que el potencial de crecimiento económico es uno de los factores clave que determina el crecimiento competitivo de un sector. Es por esto que los sectores con altos ingresos y retorno de inversión tienden a ser más competitivos. Por otro lado, la competencia requiere componentes tanto dinámicos como estáticos; sin una competencia dinámica, los sectores pueden perder potencial de crecimiento futuro.

La industria farmacéutica es una de las industrias más relacionadas económicamente del país. Está relacionado con la salud, la investigación, el desarrollo, la conservación y la producción. También tiene un gran alcance social. Adicionalmente, tiene estrechas relaciones comerciales con el gobierno. Durán (2020) explica que los registros contables de la industria deben cumplir con las Normas Internacionales de Información Financiera, también conocidas como NIIF, ya que son esenciales para preparar estados financieros que satisfagan características cualitativas básicas, como relevancia y presentación justa. También deben cumplir con características mejoradas tales como comparabilidad, verificabilidad, puntualidad y confiabilidad.

Las cadenas de farmacias ofrecen productos a precios y servicios diferentes a los de una sola ubicación. Esto les ayuda a aumentar las ganancias y la lealtad de los clientes, al mismo tiempo que aumenta la accesibilidad de los medicamentos para la población en general. Además, crean nuevos productos, nuevos servicios y nuevas opciones de precios. Al reunir varias propuestas en un solo lugar, pueden brindar valor agregado a sus clientes

y reducir costos. Esto les permite abastecer a toda la población y mejorar la economía en general (Andrade & Loor, 2020). Como afirma Elizalde, este crecimiento ha llevado a la necesidad de administrar ubicaciones geográficas, precios, calidad de servicio y más. Esto se debe a que la industria farmacéutica necesita reunir muchas propuestas en un mismo lugar o establecimiento para que puedan abastecer a toda la población con mayor rentabilidad.

Las compañías farmacéuticas más grandes del mundo (15 de los principales productores farmacéuticos mundiales) controlan el 51 % de la cuota de mercado. Esto es de acuerdo con los datos de Basile y Cuevas, quienes también señalan que en las últimas décadas la industria farmacéutica mundial ha visto fusiones y consolidaciones continuas. Combinando sus recursos, estas empresas tienen como objetivo crear un mundo más saludable a través de eslógan de marketing mejorados como "fusiones y concentración" y competencias combinadas.

La industria farmacéutica juega un papel importante en la economía de Ecuador. Su presencia impacta en muchas otras industrias. Un estudio de Parra y Hernández (2018) encontró que el PIB del sector farmacéutico representa un gran porcentaje de toda la actividad económica del país. Esto se debe a muchas organizaciones públicas y privadas se encuentran involucradas en la fabricación, el desarrollo, la comercialización y más.

En Ecuador esta industria comenzó a desarrollarse años después de que el país se industrializara. Dos fuerzas principales lideraron el cambio evolutivo: primero, las corporaciones multinacionales vinculadas a oleadas de inversión extranjera; y segundo, investigadores o farmacéuticos locales que se ramifican en sus propios negocios. Veliz y Quichimbo (2021) agregan que estos cambios en la industria llevaron a cambios significativos en el poder entre las diferentes empresas del sector. Estos cambios fueron



el resultado de cambios significativos en la oferta, la demanda, las regulaciones y las características del mercado.

A lo largo de los años, las farmacias han actualizado constantemente sus servicios y productos para satisfacer las necesidades de sus clientes y seguir siendo rentables. Como señalan Andrade y Loor (2020), esto ha llevado a muchos cambios significativos que están presentes en casi todas las farmacias del mundo. A lo largo de estos años, los clientes se han centrado en buscar formas de mejorar su salud y calidad de vida. Esto llevó a las farmacias a crear servicios y productos adicionales que ayuden con esto. Como resultado, las farmacias ahora pueden brindar asistencia con una amplia variedad de necesidades, no solo para dispensar medicamentos.

Las empresas farmacéuticas en Manabí tienen un impacto significativo en la economía de la ciudad. Proporcionan un aspecto micro y macroeconómico al plan de negocios anual de la ciudad. Es importante comprender qué tan rentables son estas empresas cuando se ven afectadas por eventos incontrolables como la pandemia de Covid-19. Por ello, la comercialización y distribución de productos médicos es un campo de trabajo muy amplio y complejo. Según Carrera (2019), en 2020, aumentó la demanda de varios de estos productos y, al mismo tiempo, aumentó la capacidad de las empresas para producirlos. Este aumento de la demanda condujo a un apoyo financiero más planificado.

Bravo et al., (2022) explica que las empresas farmacéuticas pierden rentabilidad cuando su ineficiencia provoca síntomas como la necesidad de más tiempo para los procesos, sistemas obsoletos y una cantidad insuficiente de automatización. Esto conduce a una escasez de productos, retrasos en la entrega y planes de marketing que no coinciden con las ventas. Los síntomas adicionales incluyen inventario excesivo, necesidad de más capital de trabajo, números poco confiables, rotación de personal y talento limita.

### **3.5 Indicadores de rentabilidad**

Es esencial para cualquier empresa comprender su proceso de toma de decisiones, o de lo contrario no podrán funcionar correctamente. Esto se debe a que la correcta toma de decisiones es un aspecto fundamental de la gestión de una empresa. Y con la ayuda de ciertas herramientas, se obtiene mejores decisiones en una empresa .

Existen muchas definiciones de rentabilidad. Gitman, (1997) enumera los gastos y los ingresos como criterios de rentabilidad. También menciona que los resultados de los activos de la empresa destinados a actividades productivas deben ser superiores a los gastos. Por su parte, Aguirre et al., (1997), explica que las empresas necesitan cumplir con la rentabilidad como meta económica. Esto se debe a que la falta de rentabilidad hace que las empresas cierren o no se desarrollen en absoluto. Aguirre et al., 1997 así lo afirman.

El concepto de rentabilidad suele malinterpretarse entre el público en general. En lugar de que el término se use de manera vaga, se usa de una manera muy específica con diferentes connotaciones. Puede referirse a los resultados de una acción económica, así como a diversos recursos financieros, materiales y humanos que se movilizan para un objetivo específico. Si bien existen muchos enfoques diferentes para definir la rentabilidad en la teoría económica, la definición más común es que mide el éxito de un desempeño durante un período de tiempo específico. Esto se mide por la cantidad de capital utilizado en la formación de ese éxito. Para que se entienda más fácilmente, la rentabilidad es el objetivo final que toda empresa establece para determinar la tasa de retorno de las inversiones realizadas durante un cierto período de tiempo. También se puede denominar como el resultado de las decisiones de gestión de la administración de una empresa.

Según Sánchez (2002), creía importante analizar la rentabilidad de una empresa. Esto se debe a que las empresas deben considerar tanto la utilidad de sus productos como la rentabilidad al crear nuevos proyectos. Además, deben centrarse en el crecimiento, la estabilidad y el servicio a la comunidad. Todos estos conceptos están relacionados entre sí porque son las variables fundamentales de todas las decisiones económicas.

Para determinar la rentabilidad de una empresa, los cálculos utilizan los activos totales y las reservas de efectivo para conocer cuánto dinero se ganó en comparación con cuánto se gastó para iniciar el negocio. Esto es necesario porque las empresas necesitan ganar dinero para mantenerse en el negocio; de lo contrario, no podrán atraer capital adicional y continuar con las operaciones normales.

### **3.5.1 Ratios financieros**

Para la evaluación financiera de esta investigación se calcularán los siguientes ratios financieros de liquidez, endeudamiento, solvencia y rentabilidad. Para este estudio principalmente se tomó en consideración los siguientes:

- a) **Liquidez Corriente:** Al calcular las obligaciones actuales frente a los activos a corto plazo, el resultado es una medida de la capacidad actual de la empresa para pagar las deudas. Este número aumenta a medida que aumenta el valor actual de las obligaciones dividido por los activos. (Correa et al., 2018, p. 130)

#### **Fórmula:**

Liquidez corriente= Activo corriente/ Pasivo Corriente

- b) **Solvencia:** Muestra la capacidad de pago de la deuda de una empresa y revela el estrés financiero (Correa et al., 2018, p. 130).

#### **Fórmula:**

Ratio de solvencia = Activo/Pasivo

- c) **Rotación del Activo Total:** La métrica indica la eficacia con la que una empresa utiliza sus activos generales para generar ventas. Una calificación alta indica un uso más eficiente de los activos para generar ventas. (Correa et al., 2018, p. 130)

**Fórmula:**

Rotación del activo total = Ventas / Activo Total. Se expresa en números de veces.

- d) **Costos de ventas/ ventas:** Los costos y los ingresos determinan el porcentaje de cada venta que es absorbido por los gastos asociados con la producción de productos terminados. (Correa et al., 2018, p. 133)

**Fórmula:**

Costo de ventas / Ventas

- e) **Gastos Financieros/Ventas:** Indica el grado en que los ingresos son absorbidos por obligaciones de terceros. Esto indica el peso de este componente de los gastos en un presupuesto. (Correa et al., 2018, p. 133)

**Fórmula:**

Gastos financieros / Ventas

- f) **Endeudamiento total:** El apalancamiento es uno de los indicadores más importantes de la salud financiera de una empresa. Estas métricas son consideradas por los analistas financieros como uno de los indicadores más importantes de la solvencia de una empresa (Correa et al., 2018, p. 135)

**Fórmula:**

Endeudamiento total = Pasivo total / Patrimonio neto. Se expresa en veces o porcentajes.

- g) **Rentabilidad del activo total (ROI):** Muestra el rendimiento generado por la inversión total (activos totales). (Correa et al., 2018, p. 135)

**Fórmula:**

Rentabilidad del activo total= Utilidad neta del ejercicio/Activo total Se expresa en porcentaje.

*h)* **Rentabilidad neta sobre ventas:** El ingreso neto es el resultado final de la cantidad de ganancias que alguien obtiene sin tener en cuenta las acciones o los impuestos. Esta declaración nos muestra que un porcentaje de las ventas estará ligado a la utilidad neta. (Barrios et al., 2016, pág. 30)

**Fórmula:**

*Rentabilidad Neta Sobre Ventas = Utilidad neta/ Ventas netas Se expresa en porcentajes.*

#### **4 Metodología**

El presente trabajo implementó una metodología de carácter descriptivo-documental y bibliográfico por medio de un enfoque cuantitativo, el cual permitió medir y estudiar el impacto del incremento de la capacidad productiva en la liquidez y solvencia de la empresa Jarquifar Cía. Ltda, periodo 2020 – 2021.

En la recolección de datos teóricos se empeló una revisión sistemática; puesto que se requirió de un análisis de fuentes primarias de información con relevancia teórica, precisión académica y científica relacionada la productividad del sector farmacéutico durante el 2020 al 2021.

De igual manera, se recolectó información contable de la empresa esta empresa en el periodo 2020 – 2021 a través de visitar sus oficinas contables. Estos datos presentaron el Estado de Situación Financiera de la empresa, al cual se le realizó un análisis financiero a través del estudio de ratios de liquidez y solvencia. Del mismo modo

se incluyeron estudios de endeudamiento y rentabilidad. Estas ratios se calcularon aplicando las siguientes fórmulas:

**Tabla 1**

*Ratios evaluados en la empresa*

<b>Ratios a evaluar</b>	<b>Fórmulas</b>
Liquidez corriente	Activo corriente/ Pasivo Corriente
Prueba ácida	Activo Corriente-Inventario/Pasivo Corriente
Capital de trabajo	Activo corriente-Pasivo Corriente
Ratio de liquidez en cuentas por cobrar	Cuentas por cobrar*días trabajados/Ventas
Solvencia General	Activo/Pasivo
Rotación del activo total	Venta/Activo
Costos de ventas	Costos de ventas/Ventas
Gastos financieros	Gatos financieros/Ventas
Índice de Endeudamiento	Pasivo total/Activo Total
Rentabilidad del activo total (ROA)	Utilidad neta del ejercicio/Activo total
Margen de Utilidad Neta	Utilidad neta/ Ventas netas

**Elaborado por:** Autora

Con la finalidad de presentar las variaciones porcentuales existentes dentro del Estado de Situación Financiera entre el 2020 al 2021 se realizó un estudio de variación porcentual horizontal, el cual presentó el porcentaje en que una cuenta aumentó o decreció su valor. Para realizar este estudio se implementó la siguiente ecuación:

$$Variación = \frac{Año 2 - Año 1}{Año 1}$$

Estos resultados permitieron a la autora poder demostrar la influencia de la capacidad productiva en la liquidez y solvencia de la empresa , durante el 2020 y 2021 a través de resultados reales obtenidos de análisis contables, lo que refleja la importancia

de haber realizado este estudio ya que se convierte en un referente teórico y práctico acerca de la rentabilidad.

## 5 Análisis de resultados

Con la finalidad de conocer el impacto del incremento de la capacidad productiva en la liquidez y solvencia de la empresa Jarquifar Cía.

Ltda, periodo 2020 – 2021, se presenta como primer punto el Estado de Situación Financiera de la empresa para el 2020:

**Tabla 2**

*Estado se Situación Financiera 2020*

<b>CODIGO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>SALDO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>SALDO</b>
<b>1</b>	<b>ACTIVOS</b>	<b>\$1,640,637.62</b>	<b>PASIVO</b>	<b>\$1,436,957.29</b>
1.1	ACTIVO CORRIENTE	\$1,365,694.88	PASIVO CORRIENTE	\$1,328,185.87
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$23,116.71	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$655,596.52
1.1.01.01	CAJA	\$16,339.31	LOCALES	\$220,646.85
1.1.01.01.01	CAJA EFFECTIVO	\$16,339.31	PROVEEDORES MERCADERIA	\$23,947.85
1.1.01.02	CAJA CHICA	\$6,418.02	PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS	\$196,699.00
1.1.01.02.01	CAJA CHICA DURAN	\$6,418.02	DEL EXTERIOR	\$434,949.67
1.1.01.03	BANCO	\$359.38	PROVEEDORES DEL EXTERIOR	\$434,949.67
1.1.01.03.02	COOP ALFONSO JARAMILLO	\$359.38	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$26,677.28
1.1.02	ACTIVOS FINANCIEROS	\$524,597.08	LOCALES	\$26,677.28
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACI	\$503,034.12	PRESTAMO COOP ALFONSO JARAMILLO LEON	\$12,903.60
1.1.02.05.01	CLIENTES	\$503,034.12	DINERS CLUB	\$7,471.07
1.1.02.06	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	\$28,253.76	VISA BCO PICHINCHA	\$6,302.61
1.1.02.06.01	CLIENTES RELACIONADOS	\$28,253.76	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	\$71,187.09



1.1.02.07	OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	\$3,800.00	CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	\$7,919.83
1.1.02.07.13	CUENTAS POR COBRAR KMC	\$3,800.00	RETENCION DEL IVA EN COMPRAS	\$3,120.81
1.1.02.09	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$10,490.80	RETENCION IMPUESTO A LA RENTA EN COMPRAS	\$4,799.02
1.1.02.09.01	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$10,490.80	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$2,466.89
1.1.03	INVENTARIOS	\$491,087.39	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$2,466.89
1.1.03.01	INVENTARIO MATERIA PRIMA	\$12,950.00	CON EL IESS	\$11,784.77
1.1.03.01.01	INVENTARIO MATERIA PRIMA	\$12,950.00	APORTES IESS POR PAGAR	\$7,066.40
1.1.03.03	INVENTARIO DE SUMINISTROS A SER CONSUMIDOS EN PROD	\$3,425.67	PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS PERSONAL POR PAGAR	\$2,274.05
1.1.03.03.01	INVENTARIO SUMINISTROS A SER CONSUMIDOS PROD	\$3,425.67	PRESTAMOS HIPOTECARIOS PERSONAL POR PAGAR	\$2,444.32
1.1.03.04	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$42,688.36	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	\$38,667.64
1.1.03.04.01	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$42,688.36	SUELDOS POR PAGAR	\$25,877.48
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACEN-CO	\$432,023.36	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	\$2,108.71
1.1.03.06.01	INVENTARIO PRODUCIDO POR TERCEROS	\$432,023.36	DECIMO TERCER SUELDO POR PAGAR	\$2,815.51
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$316,526.68	DECIMO CUARTO SUELDO POR PAGAR	\$7,865.94
1.1.04.01	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$316,526.68	PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$10,347.96
1.1.04.01.04	ANTICIPO A EMPLEADOS	\$1,718.68	15% PARTICIPACION EMPLEADOS POR PAGAR	\$10,347.96
1.1.04.01.06	ANTICIPO PROVEEDOR EXTERIOR	\$314,808.00	OTROS PASIVOS FINANCIEROS	\$252,340.15
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$10,367.02	PRESTAMOS DE TERCEROS	\$252,340.15
1.1.05.01	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	\$7,984.01	DEPOSITOS NO IDENTIFICADOS	\$238,510.25
1.1.05.01.05	CREDITO TRIBUTARIO (IVA)	\$7,984.01	MAUJARQUI CIERRE	\$13,829.90

1.1.05.02	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	\$2,383.01	ANTICIPO DE CLIENTES	\$322,384.83
1.1.05.02.02	CREDITO TRIBUTARIO (I.R.)	\$2,383.01	NO RELACIONADOS	\$322,384.83
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	\$274,942.74	ANTICIPO CLIENTE	\$15,924.21
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$274,942.74	ANTICIPO A PRODUCCION	\$86,580.62
1.2.01.01	TERRENOS	\$140,000.00	ANTICIPO CLIENTES (CAPSULAS C-19)	\$219,880.00
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES	\$37,327.06	PASIVO NO CORRIENTE	\$108,771.42
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$230,980.96	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$108,771.42
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACION Y TECNOLOGICOS	\$706.00	JARA AREVALO FLORENCIO MAURICIO L/P	\$108,771.42
1.2.01.09	VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	\$38,838.82	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>\$203,680.33</b>
1.2.01.12	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E	\$172,910.10	CAPITAL	\$60,000.00
1.2.01.12.04	(-) DEPRECIACION ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	\$28,307.84	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$60,000.00
1.2.01.12.05	(-) DEPRECIACION ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO	\$108,877.11	APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITA	\$6,368.89
1.2.01.12.06	(-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTACION	\$706.10	APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	\$6,368.89
1.2.01.12.07	(-) DEPRECIACION ACUMULADA VEHICULOS, TRANSPORTE	\$35,019.05	RESERVAS	\$58,750.41
			RESERVA FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$58,750.41
			RESULTADOS ACUMULADOS	\$38,331.22
			GANANCIAS ACUMULADAS	\$55,861.22
			RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION	\$17,530.00
			RESULTADO DEL EJERCICIO	\$40,229.81
			GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$40,229.81

**Fuente.** Elaborado por autora

**Tabla 3***Resumen de resultados 2020*

<b>RESUMEN</b>	
<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
ACTIVO	\$1,640,637.62
PASIVO	\$1,436,957.29
PATRIMONIO	\$203,680.33
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$1,640,637.62
DIFERENCIA	\$0.00

**Fuente.** Elaborado por autora

Se logra observar que para el año 2020 se obtuvo un activo de \$1,640,637.62 y un pasivo de \$1,436,957.29, finalmente el patrimonio de la empresa fue de \$203,680.33.

A continuación se describe el el Plan Maestro de Producción de la empresa el cual describe las operaciones de la empresa ,para de esta forma saber cuantas unidades se deben producir durante cada mes.

Los siguientes planes de Producción de la empresa Jarquifar de los años 2020 y 2021 define la capacidad productiva del negocio. Cabe recalcar que la persona encargada de dicho Plan de producción es el Jefe de Producción de la empresa ,esta persona se encargo de realizar un plan productivo para cada articulo y así saber cuántas unidades fueron producidas y cuantas fueron vendidas en estos dos años ,se tomo como ejemplo el Plan Productivo de la Azitromicina ,el proceso utilizado para este producto fue el que se empleo para todos los productos de la empresa.

**Tabla 4***Producción de la empresa Jarquifar en el año 2020*

<b>Producto</b>								Azitromicina					
<b>Cantidad optima mensual</b>								9000					
<b>Año</b>								2020					
<b>Cantidad vendida anual</b>								99500					
<b>Cantidad producida en 2020</b>								108000					
<b>Periodo</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>	<b>Total</b>
Inventario inicial	500	1000	1500	2000	2000	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	8000
Pronóstico	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
Periodo	8500	8500	8500	9000	9000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	99500
Plan maestro de producción	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	108000
Inventario final	1000	1500	2000	2000	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000	9000

**Fuente.** Elaborado por autora

**Tabla 5***Producción de la empresa Jarquifar en el año 2021*

<b>Producto</b>								Azitromicina					
<b>Cantidad optima mensual</b>								9000					
<b>Año</b>								2021					
<b>Cantidad vendida anual</b>								45000					
<b>Cantidad producida en 2020</b>								51500					
<b>Periodo</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>	<b>Total</b>
Inventario inicial	9000	1000	1000	5500	1500	6500	2500	7500	3500	8500	4500	8000	
Pronóstico	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	96000
Periodo	3500	4500	4000	4000	9000	4000	4000	4000	4000	4000	5500	5500	51500
Plan maestro de producción	0	0	9000	0	9000	0	9000	0	9000	0	9000	0	45000
Inventario final	5500	1000	5500	1500	6500	2500	7500	3500	8500	4500	8000	2500	2500

**Fuente.** Elaborado por autora

## Ratios de liquidez

<b>Ratios de liquidez corriente</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
-------------------------------------	---

<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Activo corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Índice de liquidez</b>
1,365,694.88	1,328,185.87	1.028240784

**Interpretación:**

Al ser mayor a 1 el negocio tiene un buen margen de capital y es capaz de pagar sus deudas sin comprometer las inversiones. Con base en el indicador de liquidez, la empresa mantiene la capacidad de cubrir sus deudas de corto plazo con su activo circulante total, 1,028 veces superior.

<b>Ratios de prueba ácida</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$
-------------------------------	---

<b>Estudio</b>			
<b>2020</b>			
<b>Activo corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Inventario</b>	<b>Prueba ácida</b>
1,365,694.88	1,328,185.87	491,087.39	0.658497813

**Interpretación**

Al ser menor a 1 significa que esta empresa durante el 2020 no pudo atender todas sus obligaciones a menos de un año con los activos más líquidos del activo corriente.

En este sentido, por medio de este indicador se pone a prueba la capacidad de la empresa para saldar sus deudas de corto plazo, revelando que tiene 0,65 veces la posibilidad de hacerlo sin considerar las ventas de inventario.

<b>Ratio de capital de trabajo</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Ratio de capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$
------------------------------------	--

<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Activo corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Capital de trabajo</b>
1,365,694.88	1,328,185.87	37,509.01

**Interpretación**

La empresa podría pagar todos sus pasivos corrientes con sus activos corrientes y aun así cuenta con 37,509.01 en su activo corriente, siendo este resultado positivo para la empresa.

<b>Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Liquidez en cuenta por cobrar} = \frac{\text{Doc y cuentas por cobrar} * \text{días}}{\text{Ventas}}$
---	--

<b>Estudio</b>			
<b>2020</b>			
<b>Documentos y cuentas por cobrar</b>	<b>Días</b>	<b>Ventas</b>	<b>Liquidez de las cuentas por cobrar</b>
503.034.12	365	2,454,514.31	74.80

**Interpretación**

Se considera que 74.80 días es el tiempo promedio en el que las cuentas pendientes de cobrar se convierten en efectivo durante el periodo 2020 de la empresa.

## Ratios de solvencia

<b>Ratio de Solvencia General</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Ratio de Solvencia General} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$
-----------------------------------	---

<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Activo</b>	<b>Pasivo</b>	<b>Índice de solvencia</b>
1,640,637.62	1,436,957.29	1.141744178

**Interpretación**

Al ser mayor a 1 se indica que la empresa cuenta con un activo suficiente como para satisfacer todas sus deudas. Donde se presenta el los ingresos permiten que las deudas a largo y corto plazo sean cubiertas de forma más efectiva.

<b>Rotación del activo total</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Rotación de activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$
----------------------------------	---

<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Ventas</b>	<b>Activo</b>	<b>Rotación de activo total</b>
2,454,514.31	1,640,637.62	1.496073405

**Interpretación**

Al ser mayor que 1 se indica que la inversión que se está realizando está logrando aumentar las ventas, por lo cual, es un resultado factible para el periodo analizado ya que la empresa esta generando utilidades.

<b>Costos de ventas</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Índice de costos} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas} * 100}$
-------------------------	--

<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Costos de ventas</b>	<b>Ventas</b>	<b>Índice de costos</b>
1,050,248.9	2,454,514.31	42.7884611%

**Interpretación**

Los costos de ventas inciden en un 43% en las ventas totales; resultados que se encuentra en márgenes normales, permitiendo resaltar que los ingresos y los costos de producción poseen una relación positiva.

<b>Gastos financieros</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Índice de gastos financieros} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$
---------------------------	---

<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Gastos financieros</b>	<b>Ventas</b>	<b>Índice de gastos</b>
11,902.97	2,454,514.31	0.00484942

**Interpretación**

El impacto de los Gastos Financieros de la empresa es de 0.0048 o 0.48%, esto significa que los gastos financieros como intereses representan el 0.48% de las ventas en el año 2020. Es decir que del total de las ventas hay que destinar el 0.48% para pagar los gastos financieros.

**Endeudamiento**

<b>Índice de Endeudamiento</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
--------------------------------	--

<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Pasivo</b>	<b>Activo Total</b>	<b>Índice de endeudamiento</b>
1,436,957.29	1,640,637.62	0.8758-87.58%

**Interpretación**

La Empresa ha financiado sus activos en un 87.58% con pasivo, dinero de terceros o deudas.

**Rentabilidad**

<b>Rentabilidad del activo total (ROA)</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Índice ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}} * 100$
--	--

<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Utilidad neta</b>	<b>Activo</b>	<b>ROA</b>
40,229.81	1,640,637.6	2.4520%

<b>Interpretación</b>		
Con respecto a los activos totales, las ventas correspondieron al 2.4520%, es decir que cada dólar invertido en Activos Totales genero 2.4520 de utilidad neta.		
<b>Margen de Utilidad Neta</b>	<b>Fórmula</b>	
	$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	
<b>Estudio</b>		
<b>2020</b>		
<b>Utilidad neta</b>	<b>Ventas</b>	<b>Margen de Utilidad Neta</b>
40,229.81	2,454,514.31	2%
<b>Interpretación</b>		
El índice de Margen de Utilidad neta del 2020 es del 1.64% ,lo que implica que solo el 1.64% del total de las ventas se convirtió en utilidad neta o ganancias disponibles para los accionistas comunes .		

Con el objetivo de llevar a cabo un estudio comparativo de los ratios de solvencia y liquidez también fue necesario presentar los resultados obtenidos durante el 2020 para los ingresos y los costos de producción de Jarquifar Cía. Ltda:

**Tabla 6**

*Resumen de ingresos, costos y gastos 2020*

<b>RESUMEN</b>		
<b>CUENTA</b>	<b>OPERACIÓN</b>	<b>SALDO</b>
INGRESOS	(+)	\$1,821,292.39
COSTO DE VENTA	(-)	\$1,050,248.90
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	(-)	<b>\$771,043.49</b>
GASTOS DE VENTA	(-)	\$332,737.14
GASTOS DE ADMINISTRACION	(-)	\$357,416.95
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	(=)	<b>\$80,889.40</b>
GASTOS FINANCIEROS	(-)	\$11,902.97
<b>UTILIDAD ANTES 15% PT Y 25% IR</b>	(=)	<b>\$68,986.43</b>
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(-)	\$10,347.96
UTILIDAD ANTES 25% IR	(=)	\$58,638.47
25% IMPUESTO A LA RENTA	(-)	\$18,408.66
<b>UTILIDAD NETA</b>	(=)	<b>\$40,229.81</b>

**Fuente.** Elaborado por autora

Los ingresos en el 2020 de la empresa presentaron un total de \$1,821,292.39 y \$1,050,248.90, lo que atribuyó a una Utilidad bruta de \$771,043.49. Siguiendo la tabla de resumen se puede observar que los gastos de ventas y administrativos presentaron una utilidad operacional de \$80,889.40, para finalmente obtener una utilidad neta de \$40,229.81.



Al presentar cada uno de los datos necesario para realizar las fórmulas de los ratios de solvencia y liquidez, se procede a presentar los resultados obtenidos para el 2020:

**Tabla 7**

*Análisis de liquidez, solvencia y endeudamiento 2020*

**Fuente.** Elaborado por autora

Al culminar el estudio de liquidez y solvencia del 2020, se continua con el 2021, siguiendo la misma metodología de análisis, presentado el estado de situación financiera de los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa y el estado de ingresos, costos y gastos.

**Tabla 8***Estado de Situación Financiera 2021*

<b>CODIGO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>SALDO</b>	<b>CODIGO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>SALDO</b>
1	<b>ACTIVOS</b>	<b>\$1,166,264.47</b>	2	<b>PASIVO</b>	<b>\$881,100.67</b>
1.1	ACTIVO CORRIENTE	\$812,791.58	2.1	PASIVO CORRIENTE	\$767,760.83
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$12,428.64	2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$335,892.43
1.1.01.03	BANCO	\$12,428.64	2.1.03.01	LOCALES	\$311,007.55
1.1.01.03.01	BANCO PICHINCHA	\$11,457.61	2.1.03.01.02	PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS	\$311,007.55
1.1.01.03.02	COOP ALFONSO JARAMILLO	\$42.93	2.1.03.02	DEL EXTERIOR	\$24,884.88
1.1.01.03.03	BANCO PICHINCHA CTA AHORROS	\$928.10	2.1.03.02.01	PROVEEDORES DEL EXTERIOR	\$24,884.88
1.1.02	ACTIVOS FINANCIEROS	\$399,750.86	2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$74,009.47
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACI	\$291,273.73	2.1.04.01	LOCALES	\$74,009.47
1.1.02.05.01	CLIENTES	\$291,273.73	2.1.04.01.02	PRESTAMO BANCO PICHINCHA C/P	\$39,804.45
1.1.02.06	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	\$119,451.65	2.1.04.01.03	DINERS CLUB	\$802.55
1.1.02.06.01	CLIENTES RELACIONADOS	\$119,451.65	2.1.04.01.04	VISA BCO PICHINCHA	\$1,234.27
1.1.02.09	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$10,974.52	2.1.04.01.05	PRESTAMO BANCO DEL AUSTRO C/P	\$32,168.20
1.1.02.09.01	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$10,974.52	2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	\$93,752.08
1.1.03	INVENTARIOS	\$390,194.24	2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	\$12,344.36
1.1.03.04	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$43,594.50	2.1.07.01.02	RETENCION DEL IVA EN COMPRAS	\$7,274.54
1.1.03.04.01	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$43,594.50	2.1.07.01.03	RETENCION IMPUESTO A LA RENTA EN COMPRAS	\$5,069.82
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACEN-CO	\$346,599.74	2.1.07.03	CON EL IEES	\$19,152.21

1.1.03.06.01	INVENTARIO PRODUCIDO POR TERCEROS	\$346,599.74	2.1.07.03.01	APORTES IESS POR PAGAR	\$14,348.49
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$2,742.56	2.1.07.03.04	PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS PERSONAL POR PAGAR	\$3,392.12
1.1.04.01	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$2,742.56	2.1.07.03.05	PRESTAMOS HIPOTECARIOS PERSONAL POR PAGAR	\$1,357.58
1.1.04.01.04	ANTICIPO A EMPLEADOS	\$758.66	2.1.07.03.06	EXTENSION COBERTURA CONYUGES	\$54.02
1.1.04.01.05	ANTICIPO POR VIATICOS Y MOVILIDAD	\$1,983.90	2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	\$42,882.49
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$7,675.28	2.1.07.04.01	SUELDOS POR PAGAR	\$24,902.42
1.1.05.01	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	\$4,406.28	2.1.07.04.02	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	\$2,160.31
1.1.05.01.04	RETENCION IVA EN VENTAS	\$4,406.28	2.1.07.04.03	DECIMO TERCER SUELDO POR PAGAR	\$2,717.60
1.1.05.02	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	\$3,269.00	2.1.07.04.04	DECIMO CUARTO SUELDO POR PAGAR	\$13,102.16
1.1.05.02.02	CREDITO TRIBUTARIO (I.R.)	\$3,269.00	2.1.07.05	PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$19,373.02
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	\$353,472.89	2.1.07.05.01	15% PARTICIPACION EMPLEADOS POR PAGAR	\$19,373.02
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$353,472.89	2.1.09	OTROS PASIVOS FINANCIEROS	\$170,013.56
1.2.01.01	TERRENOS	\$140,000.00	2.1.09.02	PRESTAMOS DE TERCEROS	\$170,013.56
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES	\$28,735.85	2.1.09.02.01	DEPOSITOS NO IDENTIFICADOS	\$170,013.56
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$335,653.51	2.1.10	ANTICIPO DE CLIENTES	\$94,093.29
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACION Y TECNOLOGICOS	\$5,975.98	2.1.10.02	NO RELACIONADOS	\$94,093.29
1.2.01.09	VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	\$14,026.32	2.1.10.02.02	ANTICIPO CLIENTE	\$21,907.12
1.2.01.12	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E	\$170,918.77	2.1.10.02.03	ANTICIPO A PRODUCCION	\$72,186.17
1.2.01.12.04	(-) DEPRECIACION ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	\$21,714.05	2.2	PASIVO NO CORRIENTE	\$113,339.84
1.2.01.12.05	(-) DEPRECIACION ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO	\$134,736.98	2.2.03	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$56,784.01

1.2.01.12.06	(-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTACION	\$1,455.93	2.2.03.02	PRESTAMO BANCO PICHINCHA L/P	\$20,952.21
1.2.01.12.07	(-) DEPRECIACION ACUMULADA VEHICULOS, TRANSPORTE	\$13,011.81	2.2.03.03	PRESTAMO BANCO AUSTRO L/P	\$35,831.80
			2.2.10	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$56,555.83
			2.2.10.01	JARA AREVALO FLORENCIO MAURICIO L/P	\$56,555.83
			3	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>\$285,163.80</b>
			3.1	CAPITAL	\$60,000.00
			3.1.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$60,000.00
			3.2	APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITA	\$6,368.89
			3.2.01	APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	\$6,368.89
			3.4	RESERVAS	\$62,824.58
			3.4.01	RESERVA LEGAL	\$4,074.17
			3.4.02	RESERVA FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$58,750.41
			3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	\$78,561.03
			3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	\$96,091.03
			3.6.03	RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION	-\$17,530.00
			3.7	RESULTADO DEL EJERCICIO	\$77,409.30
			3.7.01	GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$77,409.30

**Fuente.** Elaborado por autora

**Tabla 9***Resumen de resultados 2021*

<b>RESUMEN</b>	
ACTIVO	\$1,166,264.47
PASIVO	\$881,100.67
PATRIMONIO	\$285,163.80

**Fuente.** Elaborado por autora

Se logra observar que para el año 2021 se obtuvo un activo de \$1,166,264.47 y un pasivo de \$881,100.67, finalmente el patrimonio de la empresa fue de \$285,163.80.

Con el objetivo de llevar a cabo un estudio comparativo de los ratios de solvencia y liquidez también fue necesario presentar los resultados obtenidos durante el 2021 para los ingresos y los costos de producción de Jarquifar Cía. Ltda:

**Tabla 10***Resumen de ingresos, costos y gastos 2021*

<b>CONCEPTO</b>	<b>OPERACIÓN</b>	<b>SALDO</b>
INGRESOS	(+)	\$ 2,635,818.34
COSTOS	(-)	\$ 1,668,192.96
GASTOS DE VENTAS	(-)	\$ 371,968.19
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(-)	\$ 449,547.38
GASTOS FINANCIEROS	(-)	\$ 16,956.37
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>	(=)	<b>\$ 129,153.44</b>
PARTICIPACION TRABAJADORES 15%	(-)	\$ 19,373.02
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMP A LA RENTA</b>	(=)	<b>\$ 109,780.42</b>
IMPUESTO A LA RENTA 25%	(-)	\$ 28,296.95
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL</b>	(=)	<b>\$ 81,483.47</b>
RESERVA LEGAL 5%	(-)	\$ 4,074.17
<b>UTILIDAD LIQUIDA</b>	(=)	<b>\$ 77,409.30</b>

**Fuente.** Elaborado por autora

Los ingresos en el 2021 de la empresa presentaron un total de \$ 2,635,818.34 y \$ 1,668,192.96, lo que atribuyó a una Utilidad Contable de \$ 129,153.44. Siguiendo la tabla de resumen se puede observar la participación de trabajadores 15% e impuesto a la renta 25% con una utilidad antes de reserva legal de \$ 81,483.47, para finalmente obtener una utilidad líquida de \$ 77,409.30.

Al presentar cada uno de los datos necesario para realizar las fórmulas de los ratios de solvencia y liquidez, se procede a presentar los resultados obtenidos para el 2021:

**Tabla 11**

*Análisis de liquidez, solvencia y endeudamiento 2021*

<b>Ratios de liquidez</b>			
<b>Ratios de liquidez corriente</b>		<b>Fórmula</b> $\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	
<b>Estudio</b>			
<b>2021</b>			
<b>Activo corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Índice de liquidez</b>	
812,791.58	767,760.83	1.058652054	
<b>Interpretación:</b> Al ser mayor a 1 el negocio tiene un buen margen de capital y es capaz de pagar sus deudas sin comprometer las inversiones. Del mismo modo, puede pagar en un 1.58 veces sus deudas a corto plazo con el total de sus activos corrientes.			
<b>Ratios de prueba ácida</b>		<b>Fórmula</b> $\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	
<b>Estudio</b>			
<b>2021</b>			
<b>Activo corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Inventario</b>	<b>Prueba ácida</b>
812,791.58	767,760.83	390,194.24	0.550428367
<b>Interpretación</b> Al ser menor a 1 significa que esta empresa durante el 2021 no pudo atender todas sus obligaciones a menos de un año con los activos más líquidos del activo corriente. Por medio de este indicador se pone a prueba la capacidad de la empresa para saldar sus deudas de corto plazo, revelando que tiene 0,55 veces la posibilidad de hacerlo sin considerar las ventas de inventario.			
<b>Ratio de capital de trabajo</b>		<b>Fórmula</b> $\text{Ratio de capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	
<b>Estudio</b>			
<b>2021</b>			
<b>Activo corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Capital de trabajo</b>	
812,791.58	767,760.83	45,030.75	
<b>Interpretación</b> La empresa podría pagar todos sus pasivos corrientes con sus activos corrientes y aun así cuenta con 45030.75 en su activo corriente, siendo este resultado positivo para la empresa .			
<b>Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar</b>		<b>Fórmula</b> $\text{Liquidez en cuenta por cobrar} = \frac{\text{Doc y cuentas por cobrar} * \text{días}}{\text{Ventas}}$	
<b>Estudio</b>			
<b>2021</b>			
<b>Documentos y cuentas por cobrar</b>	<b>Días</b>	<b>Ventas</b>	<b>Liquidez de las cuentas por cobrar</b>
119.451.65	365	3,257,912.03	13.38
<b>Interpretación</b> Se considera que 13.38 días es el tiempo promedio en el que las cuentas pendientes de cobrar se convierten en efectivo durante el periodo 2021 de la empresa.			

<b>Ratios de solvencia</b>		
<b>Ratio de solvencia general</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Solvencia general} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	
<b>Estudio</b>		
<b>2021</b>		
<b>Activo</b>	<b>Pasivo</b>	<b>Índice de solvencia</b>
1,166,264.47	881,100.67	1.32364497
<b>Interpretación</b> Al ser mayor a 1 se indica que la empresa cuenta con un activo suficiente como para satisfacer todas sus deudas. Donde se presenta que los ingresos permiten que las deudas a largo y corto plazo sean cubiertas de forma más efectiva.		
<b>Rotación del activo total</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Rotación de activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$	
<b>Estudio</b>		
<b>2021</b>		
<b>Ventas</b>	<b>Activo</b>	<b>Rotación de activo total</b>
3,257,912.03	1,166,264.47	2.793459043
<b>Interpretación</b> Al ser mayor que 1 se indica que la inversión que se está realizando se logra aumentar las ventas, por lo cual, es un resultado factible para el periodo analizado ya que la empresa esta generando utilidades.		
<b>Costos de ventas</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Índice de costos} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas} * 100}$	
<b>Estudio</b>		
<b>2021</b>		
<b>Costos de ventas</b>	<b>Ventas</b>	<b>Índice de costos</b>
1,668,192.96	3,257,912.03	51.2043586
<b>Interpretación</b> Los costos de ventas inciden en un 51% en las ventas totales; resultados que se encuentra en márgenes normales, permitiendo resaltar que los ingresos y los costos de producción poseen una relación positiva.		
<b>Gastos financieros</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Índice de gastos financieros} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$	
<b>Estudio</b>		
<b>2021</b>		
<b>Gastos financieros</b>	<b>Ventas</b>	<b>Índice de gastos</b>
16,956.37	3,257,912.03	0.005204674
<b>Interpretación</b> El impacto de los Gastos Financieros de la empresa es de 0.005 o 0.52%, esto significa que los gastos financieros como intereses representan el 0.52% de las ventas en el año 2021. Es decir que del total de las ventas hay que destinar el 0.52% para pagar los gastos financieros.		
<b>Endeudamiento</b>		
<b>Índice de Endeudamiento</b>	<b>Fórmula</b> $\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	
<b>Estudio</b>		
<b>2021</b>		
<b>Pasivo</b>	<b>Activo Total</b>	<b>Índice de endeudamiento</b>
881,100.67	1,166,264.47	0.7554-75.54%
<b>Interpretación</b>		

La Empresa ha financiado sus activos en un 75.54% con pasivo, dinero de terceros o deudas.

<b>Rentabilidad</b>		
<b>Rentabilidad del activo total (ROA)</b>	<b>Fórmula</b>	
	$\text{Índice ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}} * 100$	
<b>Estudio</b>		
<b>2021</b>		
<b>Utilidad neta</b>	<b>Activo</b>	<b>ROA</b>
77,409.3	1,166,264.47	6.6373%
<b>Interpretación:</b>		
Con respecto a los activos totales, las ventas correspondieron al 6.6373%, es decir que cada dólar invertido en Activos Totales generó 6.6373 de utilidad neta.		
<b>Margen de Utilidad Neta</b>	<b>Fórmula</b>	
	$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	
<b>Estudio</b>		
<b>2021</b>		
<b>Utilidad neta</b>	<b>Ventas</b>	<b>Margen de Utilidad Neta</b>
77,409.3	3,257,912.03	2%
<b>Interpretación</b>		
El índice de Margen de Utilidad neta del 2021 es del 2%, lo que implica que solo el 2% del total de las ventas se convirtió en utilidad neta o ganancias disponibles para los accionistas comunes.		

**Fuente.** Elaborado por autora

Finalmente, al obtener los datos generales de los ratios de liquidez y solvencia, se presenta una comparativa entre el 2020 y 2021; esto le presentará al lector de manera directa la diferencia existente en los resultados financieros de la empresa:

**Tabla 12**

*Comparativa de ratios de liquidez, solvencia y endeudamiento 2020 y 2021*

<b>RATIOS</b>	<b>RESULTADOS 2020</b>	<b>RESULTADOS 2021</b>	<b>ANÁLISIS</b>
<b>Ratios de liquidez</b>			
Ratios de liquidez corriente	1.028240784	1.058652054	Para los dos años la liquidez fue mayor a 1, pero en el 2021 aumentó
Ratios de prueba ácida	0.658497813	0.550428367	Se redujo su resultado para el 2021 lo que da a entender que la empresa pudo hacer frente en mayor medida a las deudas pero sin cubrirlas completamente
Ratio de capital de trabajo	37,509.01	45,030.75	La cantidad que tiene disponible una empresa para hacer frente a las deudas de vencimiento inmediato para el 2021 aumentó,
Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar	74.80	13.38	El tiempo promedio en el que esas cuentas pendientes de cobrar se convierten en efectivo fue menor en 2021 en comparación con el 2020.
<b>Ratios de solvencia</b>			



Ratio de solvencia general	1.141744178	1.32364497	Al ser mayor a 1 para ambos años se consideran resultados positivos pero con un mayor aumento en el 2021.
Rotación del activo total	1.496073405	2.793459043	La inversión realizada en el 2021 logró aumentar las ventas en una mayor medida que en el 2020.
Costos de ventas	42.7884611%	51.2043586%	La incidencia de los costos en las ventas de la empresa fue mayor en el 2021, aunque, es normal debido a que las ventas para este periodo aumentaron.
Gastos financieros	0.00484942	0.005204674	La incidencia de los gastos financieros para el 2021 aumentó.
<b>Endeudamiento</b>			
Índice de Endeudamiento	87.58%	75.54%	El endeudamiento total de la empresa tuvo una reducción considerable esto se puede relacionar a que en el 2021 el pasivo fue menor que en 2020.
<b>Rentabilidad</b>			
Rentabilidad del activo total (ROA)	2.452%	6.6373%	La rentabilidad de la empresa en el 2021 también aumentó significativamente ya que los gastos en este periodo fueron menores.
Margen de Utilidad Neta	2%	2%	La incidencia de las ventas en la utilidad neta se matuvo constante.

**Fuente.** Elaborado por autora

## Discusión

Se logró observar que las ratios de liquidez y solvencia tanto para el 2020 y 2021 presentaron resultados variados unas más significativos que otros o con mayor diferencia. Para la ratio de liquidez corriente se obtuvo un mejor resultado en el 2021, lo mismo sucedió con el ratio de prueba ácida, capital de trabajo y liquidez de las cuentas por cobrar. Para los ratios de solvencia se siguió observando este mismo panorama. Del mismo modo, el endeudamiento también fue menor para el 2021 y la rentabilidad del activo total , excepto por el Margen de Utilidad Neta que se mantuvo constante.

Estos resultados se relacionan con el decremento de varios pasivos observados en el ejercicio financiero del 2021 ya que existieron variaciones negativas, es decir, se presentó un decremento en el pasivo total, el pasivo corriente, obligaciones corrientes y en varias cuentas de pasivos financieros. Del mismo modo, el pasivo no corriente también presentó decrecimiento en sus cuentas.

Los datos señalados en los párrafos anteriores se pueden observar en el Anexo 1 donde se realizó un análisis de variación horizontal del Estado de Situación Financiera entre el 2020 y 2021.

Siguiendo con el análisis de los resultados obtenidos, es necesario establecer que, la cuentas señaladas anteriormente presentan gastos elevados cuando se aumenta drásticamente la capacidad productiva de la empresa cosa que sucedió en el 2020, debido a la llegada del Covid-19, donde la demanda de productos farmacéuticos fue mucho mayor. Estas acciones también se vieron reflejadas en el endeudamiento total ya que fue muy elevado para el 2020, para el año 2021 al implementar estrategias de venta y capacidad productiva el endeudamiento de la empresa fue mucho menor, generando mayores ingresos y una mayor utilidad.

Para Ayón et al., (2020), el endeudamiento de una empresa es elevado cuando la institución no justifica los costos de producción con las ventas generadas o aumenta la producción sin contar con un mayor financiamiento en sus costos.

Otro punto importante observado en los resultados de liquidez, es la prueba ácida la cual permitió conocer que para el 2021 la empresa pudo responder a sus deudas en mayor medida que el 2020 ya que los gastos en la capacidad productiva fueron menores y de igual forma en términos de solvencia la rotación del activo total presentó que existió un mejor manejo de la inversión durante el 2021.

Los resultados obtenidos se relacionan con lo explicado por Beltrán (2020), quien dio a conocer que, cuando una empresa debe modificar drásticamente su capacidad productiva se verán afectados los resultados financieros de la misma, debido a que, los costos y gastos de producción no han sido previstos en el presupuesto general por lo que una empresa pueda caer en el endeudamiento.

## 6 Conclusiones

El plan productivo llevado a cabo por la empresa Jarquifar Cía. Ltda durante el periodo 2020 y 2021 se determinó a través de visitas de campo realizadas en el departamento de contabilidad de la empresa obteniendo que como primer punto se realizó un proceso de financiamiento a través de entidades bancarias con la finalidad de poder cubrir con la demanda de productos farmacéuticos presentada en el 2020, ya que, el presupuesto con el que se contaba antes de la llegada de Covid-19 no cumplía con la necesidades de producción.

Del mismo modo, el jefe contable de esta empresa indicó que uno de sus principales objetivos en el periodo económico en el que el COVID-19 llegó al Ecuador era cubrir con una demanda de productos muy diferente (menor) a la presentada al final de año lectivo. También una de las estrategias en el 2020 para hacer frente a la demanda de productos farmacéuticos fue incrementar el tiempo de horas de trabajo, por lo cual, se tuvo que cubrir con horas extras lo que significó un aumento en los gastos administrativos.

En cuanto los ingresos, para este año se aumentaron a pesar de que los costos de producción fueron mayores, pero en cuestiones de endeudamiento al ser la herramienta principal para llevar a cabo el plan de productividad en el 2020 aumento. Para el 2021 se tomaron acciones diferentes, debido a que, la demanda de diversos fármacos aumentada en el 2020 por la llegada del virus y se redujo notoriamente, lo que permitió a la empresa reducir sus niveles de endeudamiento ya que la producción fue un poco menor lo que generó una mayor utilidad neta al final del año fiscal.

Para el cumplimiento del objetivo específico 2 se midieron los indicadores financieros para cada año de operación obteniendo que para el 2020 y 2021 la empresa presentó una liquidez mayor a 1 lo que significa que el negocio tiene un buen margen de capital y es capaz de pagar sus deudas sin comprometer las inversiones. En cuanto al ratio

de solvencia se obtuvieron resultados favorables tanto para el 2020 como para el 2021 ya que fueron mayores a 1 lo que indicaría que la empresa cuenta con activos suficientes para satisfacer todas sus deudas. Es necesario recalcar que a pesar de que los ratio de liquidez general y solvencia general fueron positivos existió un aumento del endeudamiento total para el 2020 y en la prueba ácida arrojó un valor menor a 1 lo que indicaría que la empresa no puedo cubrir con todas sus deudas en este año.

Finalmente, para cumplir con el objetivo específico 3 se realizó una comparación de resultados de liquidez y solvencia entre el 2020 y 2021, donde se obtuvieron mayores niveles de liquidez en el último año analizado y este mismo comportamiento se observó en el ratio de solvencia. Esto se relaciona directamente con los pasivos presentados en el Estado de Situación Financiera, debido a que, para el 2021 se presentó un decrecimiento en los pasivos corrientes, gastos financieros y endeudamiento. Es necesario entonces establecer que, el aumento de gastos en los pasivos presentados en el 2020 estuvo relacionado directamente con la producción elevada que se llevó a cabo debido al COVID-19 ya que tal como se mencionó anteriormente la empresa no tenía planteado al inicio de este año aumentar de tal forma su producción en ciertos medicamentos.

## 7 Bibliografía

- Aguirre, J., Prieto, M., & Escamilla, J. (1997). *Contabilidad de costos, gestión y control presupuestario, control de gestión, la función del controller. Tomo II*. Cultural de Ediciones, S.A.
- Alwhaibi, A., Alrwaished , A., Binobydaan , S., Alawwad, S., Wajid, S., Bablghaith , S., . . . Arifi , M. (2021). Role of pharmacist during COVID-19 pandemic: A retrospective study focused on critically ill COVID-19 patients. *Saudi Pharm J*, 29(9), 1050-1055.
- Andrade, N., & Loor, H. (2020). Ventaja competitiva de las farmacias como estrategia de posicionamiento en el mercado de Porto viejo. *Polo del Conocimiento* .
- Atucar, J. (2022). *Cambios en el patrón de producción de medicamentos en el laboratorio Farmacéutico Pharmed Corporation en el contexto de la pandemia covid-19*. Universidad Nacional “San Luis Gonzaga”, Vicerrectorado de Investigación, ICA.
- Ayón, G., Pluas, J., & Ortega, W. (2020). El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación en Ciencias Administrativas, Económicas y Contables)*., 5(5), 117-136.
- Beltrán, M. (2020). Producción y consumo de fitofármacos y apifármacos durante la pandemia de COVID-19 en Cuba, marzo a junio de 2020. *Rev. Peruana de medicina integrativa*.
- Bravo, A., Vallejo, P., & Mera, C. (2022). Rentabilidad del sector farmacéutico por efecto del Covid-19 en Portoviejo. *Polo del Conocimiento*, 7(6), 1798-1813.
- Brito, J., Lima, w., Cardoso, B., Simião, D., Amorim, J., & Araujo, C. (2020). Uso irracional de medicamentos e plantas medicinais contra a COVID-19 (SARS-

- CoV-2): Um problema emergente. *Brazilian Journal of Health and Pharmacy*, 2(3), 37-53.
- Camara de Industrias. (2021). *Informe Técnico* . Camara de Industrias.
- Carrera, Y. (2019). Control interno de los inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos en la provincia de Huaura. *Universidad Nacional José Faustino Sánchez*.
- Cevallos, G., & Mejía, H. (2020). *El Sector Farmacéutico en el Ecuador*. Socios de MM Expertos Tributarios S.A.
- Correa, J., Gómez, S., & Londoño, F. (2018). Indicadores financieros y su eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector cooperativo. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 129-144.
- DANE. (s.f). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme* . DANE.
- Durán, J. (2020). *Análisis de la subasta inversa corporativa de medicinas y su impacto en desempeño financiero de la industria farmacéutica de Quito registrada en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, período 2015-2018*. Universidad Politécnica Salesiana].
- Exacto digital. (18 de Mayo de 2020). *Ecuador primera línea: Industria farmacéutica se adapta y continúa operando por ser imprescindible para emergencia sanitaria*. Obtenido de <https://exactodigital.com/ecuador-primera-linea-industria-farmaceutica-se-adapta-y-continua-operando-por-ser-imprescindible-para-emergenciasanitaria/>
- Gitman, L. (1997). *Fundamentos de administración financiera*. Editorial OUP Harla México.
- Global Health Intelligence. (2018). *Cómo las empresas de equipos médicos pueden ingresar a LatAm exitosamente?* Obtenido de

<http://globalhealthintelligence.com/es/analisis-de-ghi/como-las-empresas-deequipos-medicos-pueden-ingresar-a-latam-exitosamente/>

- Granja, I., Nossa, J., & Patiño, D. (2018). *Valoración Financiera de la empresa Vicar Farmacéutica S.A.* Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- Loja, J., & Rivas, V. (2021). El comportamiento del consumidor: comercio electrónico durante la pandemia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(6), 492-504.
- Mejía, E. (2021). *Plan de Reorientación Estratégica ante el Covid-19 para la empresa Inmenol Industrial Laboratorios, S.R.L., en Santo Domingo Oeste, período Enero – Abril, 2021.* UNIBE.
- Parra, J., & Hernández, G. (2018). *Análisis de viabilidad sobre la industria farmacéutica colombiana con un posible TLC con la India.* Universidad del Rosario.
- Pérez, J. (2017). *Análisis comparativo del comportamiento del consumidor de brocoli entre Ecuador y Rusia.* Universidad de Guayaquil .
- Primicias. (15 de Abril de 2020). La venta de productos farmacéuticos crece un 7% por la pandemia. *Primicias*.
- Quispe, J. (2021). *Análisis de solvencia en el sector farmacéutico del Ecuador. Una aplicación del modelo Springate.* Universidad Técnica de Ambato.
- Salar, L. (2020). El papel del farmacéutico comunitario en la crisis de la COVID-19. *Farmacéuticos comunitarios*, 12(2), 3-4.
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa.* Obtenido de [Http://www.5campus.com/leccion/anarenta](http://www.5campus.com/leccion/anarenta)
- Strand, N., Shanthanna, H., Provenzano, D., & Lobo, C. (2020). Caring for patients with pain during the COVID-19 pandemic: consensus recommendations from an international expert panel. *Anaesthesia*, 75(7), 935-944.

Veliz, M., & Quichimbo, J. (2021). *Análisis financiero del sector farmacéutico, principales empresas en Ecuador antes y después de la pandemia COVID-19: análisis comparativo*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.



## 8 Anexos

### Anexo 1

*Estudio de variación del Estados de Situación Financiera*

<b>VARIACIÓN 2020-2021</b>			
<b>ACTIVOS</b>	<b>-14.60%</b>	<b>PASIVO</b>	<b>-38.68%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3416.03%</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>-42.19%</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	-23.93%	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	-48.77%
CAJA		LOCALES	40.95%
CAJA EFFECTIVO		PROVEEDORES MERCADERIA	
CAJA CHICA		PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS	58.11%
CAJA CHICA DURAN		DEL EXTERIOR	-94.28%
BANCO	3358.36%	PROVEEDORES DEL EXTERIOR	-94.28%
COOP ALFONSO JARAMILLO	3088.16%	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	177.43%
<b>ACTIVOS FINANCIEROS</b>	<b>-99.99%</b>	LOCALES	177.43%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACI	-99.82%	PRESTAMO COOP ALFONSO JARAMILLO LEON	208.48%
CLIENTES	-20.53%	DINERS CLUB	-89.26%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	930.92%	VISA BCO PICHINCHA	-80.42%
CLIENTES RELACIONADOS	930.92%	<b>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	<b>-54.81%</b>
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	3043.46%	CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	1083.76 %
CUENTAS POR COBRAR KMC	3043.46%	RETENCION DEL IVA EN COMPRAS	295.55%
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	4.61%	RETENCION IMPUESTO A LA RENTA EN COMPRAS	51.58%
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	4.61%	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	105.51%

<b>INVENTARIOS</b>	-20.54%	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	676.37%
		CON EL IEES	21.75%
		APORTES IEES POR PAGAR	-52.00%
		PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS PERSONAL POR PAGAR	-40.30%
		PRESTAMOS HIPOTECARIOS PERSONAL POR PAGAR	-97.79%
		POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	10.90%
		SUELDOS POR PAGAR	-3.77%
		FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	2.45%
		DECIMO TERCER SUELDO POR PAGAR	-3.48%
		DECIMO CUARTO SUELDO POR PAGAR	66.57%
		PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	87.22%
		15% PARTICIPACION EMPLEADOS POR PAGAR	87.22%
		<b>OTROS PASIVOS FINANCIEROS</b>	-32.63%
		PRESTAMOS DE TERCEROS	-32.63%
		DEPOSITOS NO IDENTIFICADOS	-28.72%
		ANTICIPO DE CLIENTES	580.36%
		NO RELACIONADOS	-70.81%
		ANTICIPO CLIENTE	-93.20%
		ANTICIPO A PRODUCCION	353.31%
		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>30.91%</b>
		OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	-74.18%
		PRESTAMO BANCO PICHINCHA L/P	-80.74%
		PRESTAMO BANCO AUSTRO L/P	-67.06%
		OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	-48.00%
		JARA AREVALO FLORENCIO MAURICIO L/P	-72.23%
		<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>375.27%</b>
		CAPITAL	0.00%

		CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	842.08%
		APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITA	0.00%
		APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	-89.16%
		<b>RESERVAS</b>	<b>6.93%</b>
		RESERVA LEGAL	-89.37%
		RESERVA FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	5.17%
		RESULTADOS ACUMULADOS	348.15%
		GANANCIAS ACUMULADAS	138.86%
		RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION	-143.57%

**Fuente.** Elaborado por autora

