



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2021 – ABRIL 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

TEMA:

CARTERA VENCIDA DE LA DISTRIBUIDORA G&D DE LA CIUDAD

DE BABAHOYO

ESTUDIANTE:

GLENDIA ELIZABETH MORÁN FIGUEROA

TUTOR:

ING. NORA HUILCAPI MASACON

INTRODUCCIÓN

La Distribuidora G&D está ubicada en la ciudad de Babahoyo y abrió sus puertas al público hace cinco años con la distribución de productos de consumo masivos, presenta un elevado nivel en su cartera de clientes con valores significativos congelados por la falta de pago de sus acreedores. La problemática son los plazos ya vencidos, mismos que podrían en un futuro cercano ocasionar problemas de liquidez. Dicho problema está basado en el manejo inadecuado de la gestión de crédito y cobranza.

Con el fin de captar clientes para mejorar el nivel de ventas la gran mayoría de las compañías en la actualidad ofrecen crédito con plazos razonables de acuerdo a su realidad necesidad, sin embargo, dichos plazos en la gran mayoría de las ocasiones no son cumplidos, llevando estos valores al vencimiento, lo cual está ocasionando problemas de liquidez a las entidades. En el presente estudio se analiza un caso de cartera vencida de clientes, con un enfoque cuantitativo, en él se presenta el problema de la distribuidora G&D.

La presente investigación está relacionada con la línea de investigación Gestión Financiera, Administrativa, Auditoría y Control, en marcada en la sub línea de investigación Gestión Financiera, Tributaria y compromiso Social, En dicho estudio de caso se presenta el problema de la Distribuidora G&D, hasta el 31 de diciembre del 2021 misma que a la fecha posee un alto porcentaje de sus cuentas por cobrar vencidas. Se plantea como objetivo la realización de un análisis detallada de la información financiera provista por la compañía en la cual se realizará entrevistas al personal para conseguir datos con el fin de obtener conclusiones claras sobre la situación financiera y de su cartera vencida de clientes y ofrecer las recomendaciones pertinentes, mismas que serán puestas a consideración de los directivos de la entidad.

DESARROLLO

En la Distribuidora G&D de la ciudad de Babahoyo ubicada en la calle Avd. Clemente Baquerizo, Barrio Cristo del Consuelo la cual comercializa productos de consumos masivos como galletas Ducales, chocolates Jet, y toda la gama de producto que comercializa la empresa colombiana Cordialsa S.A, cuenta con tres asesores comerciales los cuales dan a conocer que los clientes de la Distribuidora G&D comunican que no se ha podido cancelar las deudas que tienen con G&D debido a la difícil situación económica que estamos atravesando a causa del Corona virus ya que hemos evidenciado muchos periodos en cuarentenas lo cual ha ocasionado el bajo margen de ventas por lo que los clientes de la distribuidora G&D dan prioridad a sus necesidades básicas y no invierten en los productos comunes que tenían a disposiciones.

En sus locales comerciales en invertir en nuevos productos ni en cancelar sus valores pendientes la cuentas x cobrar a la distribuidora G&D por lo que presenta niveles altos en su carteras de clientes vencidas por la falta de pago y tampoco hay la intención de llegar acuerdos de pagos mostrando un desbalance entre la oferta y la demanda de los productos causando problemas de liquidez ya que no se ha llevado una buena gestión de cobranzas por el personal de ventas y cobros los cuales no han ejercido procesos adecuados para incentivara los clientes a llegar a convenios de pago y a seguir invirtiendo en los productos de la Distribuidora D&G de la ciudad de Babahoyo. Llevando acabo un manejo de ventas al contado y a créditos a plazo 8 días y máximo 15 días, mostrando que no existe un proceso estructurado.

Los clientes son evaluados en base a la experiencia que tienen los asesores de venta, debido al historial de ventas de cada uno de ellos por el cual denotan un proceso inadecuado para elegir el tipo de cliente con el nivel crediticio que las cuentas van hacer canceladas en el tiempo estimado. Al 31 de diciembre del 2021 la distribuidora tiene un alto porcentaje de cartera vencida por la adquisición de producto que tiene disponible G&D alcanzando un total de **\$12,808.66**; además en varias ocasiones estos valores corresponden a emprendedores que inician sus actividades. Esta cartera vencida tan alta es preocupante en el ambiente de la empresa y tiene relación directa con la estabilidad de sus finanzas, sin embargo, esto no solo afecta únicamente a la interna de la empresa sino a los clientes que se perjudican y pierden oportunidades crediticias.

Es el proceso inmóvil de evaluación, seguimiento y control de las cuentas por cobrar con el fin de lograr que los pagos se realicen de manera oportuna y efectiva ya que esta situación afecta directamente a la empresa. Esta actividad incluye el registro y clasificación de las cuentas por antigüedad y categorías como son corriente, vencida y cuentas de difícil cobro que regularmente se maneja con plazos de 1 a 30 días, 30 a 60, 60 a 90 y más de 90 días. (. escolme.edu.com)

El escenario crítico que se muestra con niveles de cartera vencida origina una cadena de complicaciones que si no se resuelve en periodos cortos de tiempo; el control de gestión ejecutado de manera correcta en los procesos de cobranzas de cartera nos ayudará a prevenir y anticipar estas problemáticas a la interna de la empresa en los departamentos de cobranzas de la distribuidora G&D de la ciudad de Babahoyo Al tener una cartera vencida tan alta se estará afectando el portafolio financiero.

Para que las empresas conviertan una cartera sana a una cartera vencida, en muchas ocasiones, tiene que ver con las decisiones que tienen una dirección incorrecta y de esta manera conlleva a tener resultados equivocados y así perjudicando sobre todo en la parte del área comercial y como organización, pues no siempre se cuenta con los controles internos y políticas crediticias para llevar un buen control de la cartera vencida y ni se genera tampoco un límite de tolerancia dentro de la empresa.

Derivado de esto, la idea de vender a toda costa, en ocasiones, las empresas no desarrollan mecanismos de controles internos para salvaguardar la seguridad financiera institucional, en ese sentido, cuando la empresa no establece un límite de tolerancia y permite que el cliente caiga a una antigüedad de saldo o cartera vencida, automáticamente, lo que va a quedar es la calidad y cantidad de gestión de cobranza que se pueda realizar dentro de la empresa (Redacción)

En la distribuidora G&D se ejerce un control de procesos en la gestión de la cartera vencida, es decir la recaudación de los valores de las cuentas por cobrar lo que se deberá realizar de forma continua y los colaboradores tratan de realizarlo llevando acabo las notificaciones a los clientes, pero no lo pueden hacer de manera continua porque, además, estas personas deben cumplir con sus metas de efectividad del día y horarios normales de trabajo.

Mostrar el valor agregado que genera un buen servicio al cliente basándose en diferentes estrategias que acordes a las circunstancias se deben ir ajustando según el entorno. Al tener una cartera vencida tan alta se estará afectando el portafolio financiero y los activos se desvalorizan; el alto nivel de cartera vencida. Pensando en esto, varios estudios e investigaciones sobre el tema, han analizado la reacción de los consumidores. (Torres)

Una de las opciones para recuperar cartera vencida es realizar convenios o también llamados acuerdos de pago que beneficiará a la distribuidora ya que se podrá reducir el porcentaje existente de acreedores, pero en estos acuerdos hay una problemática los colaboradores de G&D tratan de realizar las notificaciones, pero priorizan las ventas ya que la motivación principal son las comisiones por ventas lo que ha generado una cartera vencida tan alta. Otra de las situaciones que se considera una problemática dentro de los colaboradores de la distribuidora G&D que afecta al control y gestión de las recaudaciones de cartera vencida es la falta de organización en los procesos la falta de capacitación e incentivo al personal que motive a realizar sus actividades de manera eficiente y lograr la eficacia en cada uno de los procesos que se deben realizar dentro de la Distribuidora.

Según (Méndez) el desarrollo y descripción de los requerimientos administrativos y también jurídicos, los cuales son fundamentales en el desenvolvimiento de la empresa y del sistema de comercialización de los productos, que debe ser reconocido ante la comunidad. Se determina que este tipo de emprendimientos, se establece como micro empresa, aquel negocio ya sea personal o familiar en el área de comercio, producción, los cuales constan de 10 trabajadores o empleados.

En el departamento de ventas la organización permite dar directrices precisas para los colaboradores alcancen objetivos establecidos con anterioridad y uno de las principales acciones que se debe tomar en cuenta es la recaudación a sus acreedores, al no estar organizada la logística dentro de la distribuidora causara un desfase en cuanto al control y gestión de los procesos y por ende no se podrá realizar la recaudación de la cartera vencida con éxito.

Según (Peñañiel-Loor) para las pequeñas y medianas empresas la planificación estratégica es fundamental y como la pueden llevar a cabo con un plan estratégico y alcanzar que la empresa a futuro cumpla la meta y los objetivos planteados. Uno de los aspectos a considerar es la toma de decisiones por parte de los administradores, el definir objetivos claros y que opciones se tomaran en consideración para lograrlo es de mucha importancia y por parte de los colaboradores en los procesos de recaudaciones de las cuentas por cobrar, lo que no se evidenciara en la distribuidora G&D por el claro incremento de la cartera vencida, sin embargo es muy importante que las decisiones o planificaciones vayan de la mano con el control de los procesos que se ejecutan por los colaboradores de ventas y el personal de contabilidad.

Es importante tener en cuenta el nivel de conocimiento que tenga la población objetivo. Esto es para poder partir de una base, sin caer en información que pueda ser redundante para la población objetivo, o muy complicada de entender la planificación acertada dentro de la distribuidora es otra de las causas identificadas y al no establecer estrategias innovadoras y efectivas que permitan que el cobro de la cartera vencida sea más ágil y eficiente por lo tanto producirá un bajón importante de las cuentas por cobrar.

En Barrancabermeja se pudo evidenciar una gran ausencia de preparación, tanto académica como financiera, es importante tener en cuenta el nivel de conocimiento ya que de esta manera es afectada por la situación económica de la ciudad, mientras que, en Medellín y Ni quía, Bello, la población poseía una mejor educación financiera ya que parten de una base sin caer en información que pueda caer en redundante, a la vez que reconocían la importancia de la capacitación financiera (Osorio)

Una buena aplicación de controles financieros dará como resultado un escenario claro donde se encuentra la distribuidora económicamente se conocerá valores reales de la cartera vencida y así poder localizar errores en la documentación o en la comunicación de los colaboradores de G&D, así mismo se ha evidenciado situaciones que comprometen el control de gestión en las actividades de recaudación de la cartera vencida como la inoportuna administración de los encargados de esta área ya que con el objetivo de vender más descuidan los procesos de control y dan prioridad a dejar mercadería a sus clientes sin analizar si resulta beneficioso dejar activos sin un pago inmediato, además no se ha encontrado informes presentados por los colaboradores simplemente informan de manera verbal sin dejar constancia de lo sucedido por los acreedores de la distribuidora.

La aplicación correcta del direccionamiento de los recursos humanos facilitará la gestión de forma correcta el control de las actividades de recaudación de cartera vencida, sin embargo, contar con empleados más activos y motivados nos dará mejores resultados en cuanto a la realización de la gestión de cobranza con un esfuerzo al máximo para alcanzar la meta de reducir la deuda de los acreedores de la empresa. La poca eficiencia por parte de los colaboradores encargados de recuperar valores de las cuentas por cobrar es un factor que afecta directamente en la gestión de cobranzas y en los controles de procesos en las recaudaciones de cartera vencida y la falta de compromiso con la empresa por parte del personal generando errores en la recaudación o simplemente no lo hacen por pensar en las comisiones por las ventas.

Según (Robles) tener en cuenta a las personas, potenciando un modelo el que las interacciones y la confianza entre los integrantes de la organización sea el motor de la compañía, logrando el compromiso de las personas, especialmente en negocios intensivos en capital humano y garantizando el diseño eficiente de la organización y sus roles, la colaboración y la gestión del talento son algunas maneras de conseguir de manera eficiente el objetivo.

Algunos de los beneficios que presenta la eficiencia en las empresas son: creación de valor y generación de riqueza, definición clara de objetivos y adecuación de planes para garantizar su consecución, forma sistemática de operar aplicada a procesos y sistemas, conocimiento por satisfacer las necesidades expectativas y deseos de sus clientes, diseño de planes de desarrollo y mejora continua, fomento de los programas de motivación laboral y promoción del desarrollo profesional. (Robles)

El uso adecuado de los recursos económicos, materiales y por qué no mencionar el tiempo, las aplicaciones móviles entre otros son herramientas que nos ayudaran a generar eficiencia en los empleados al momento de ejecutar procesos de cobranzas de la cartera vencida de la distribuidora G&D en la ciudad de Babahoyo y sin dejar de mencionar que al usar estas herramientas también nos referimos a su buen uso y que sean implementados en el beneficio de los procesos de la empresa.

Es importante mejorar la mentalidad de los directores de las empresas o de aquellos que forman parte de las organizaciones, examinando cómo estas con un alto sentido de la responsabilidad logran obtener los máximos beneficios para aquellos que son directa o indirectamente parte de ellas. Las organizaciones que entienden esta filosofía podrían determinar qué acciones se pueden tomar, de modo que se debe prestar atención fundamentalmente a cómo administrar las operaciones en las empresas. Principalmente, las que se llevan a cabo dentro de las consideradas líderes del mundo, para entender cómo han evolucionado ampliamente el rendimiento que exhiben en la actualidad. Y por la influencia

de estas empresas líderes, se puede transferir a las que lo desean y están a su alrededor, replicando estas mejores prácticas. (García)

Un aspecto importante son los problemas o conflictos de trabajo cuyas acciones se podrían considerar como habituales al coexistir en una empresa pequeña donde el dueño también colabora con las tareas con la entrega de mercadería y cobros y se generan dos puntos de vistas contrarios uno que quiere que su negocio crezca y el otro cumplir su trabajo para recibir una comisión. Estos conflictos pueden tener un origen directo a consecuencia de relaciones interpersonales entre el empleado y el empleador.

Los trabajadores deben de tener siempre, las indicaciones claras y completas de las tareas que deben desempeñar en su puesto de trabajo debido a que se realiza funciones y actividades que no se encuentran estipuladas dentro del contrato laboral, tales como vender, conceder créditos y recuperar la cartera de clientes, incluidos los plazos y las maneras de desarrollarlas. Es muy importante que la comunicación se base en el respeto y la educación de unos a otros. (Prever)

Cuántas veces no hemos escuchado la frase: ¿Una venta no termina hasta que se cobra? En efecto, el fin último de todo administrador financiero es la optimización de los flujos de efectivo de la compañía, y esto guarda una relación directa con la maximización del valor de la empresa. El incremento continuo de las ventas es importante, pero también es esencial verificar que el candidato disponga de dinero suficiente para pagar; de esa forma, se cumple el objetivo primordial de toda organización. Cobrar deudas en épocas de estabilidad económica es una actividad muy difícil, pero en épocas de crisis se convierte en una pesadilla para muchos empresarios, debido a que no saben cómo acercarse a sus clientes para informarles que deben dinero; mientras que algunos son excesivamente pacientes y corteses, otros pecan de lo contrario (González)

Proceso de concesión de créditos Con lo que respecta al cumplimiento de políticas de concesión de créditos, se pudo determinar que la persona encargada no lleva archivo de documentos de clientes deudores de la empresa, lo que ocasiona que no exista un respaldo necesario que permita acceder a los datos del cliente. Se recomienda que el encargado de los créditos y cobranzas lleve un archivo de los documentos y solicite no solo la presentación de documentos también una copia del mismos. (Zambrano2)

Para la distribuidora G&D este es un problema muy notorio ya no hay buena comunicación entre el departamento de ventas y el departamento de cobranza y esto hace que las carteras vencidas este muy alta y además por la falta de utilización del sistema contable no tiene una información clara y real en la hora de revisar cual son los clientes que están adeudando y además no saben cómo acercarse a sus clientes para informarles que deben dinero.

Se presentó incumplimiento de políticas establecidas de forma verbal para la recuperación de cartera debido a que la secretaria no presentó sustento documental de los reportes semanales que presenta al administrador, pero si se pudo constatar las llamadas telefónicas que realiza a los clientes para recordarle el adeudo; con respecto al primer punto se pudo determinar que la falta de sustento del trabajo realizado puede ocasionar incertidumbre por parte de los directivos (Pazmiño)

Luego de realizar la entrevista al dueño de la distribuidora D&G se exhibe la problemática por la cual dicha empresa tiene una cartera vencida tan alta lo cual se manifestó por parte del entrevistado que como solo cuentan con 5 empleados ya que la distribuidora es un negocio familiar y por este motivo los colaboradores son poli funcional donde cumplen actividades de ventas y también se encargan de realizar la cobranza de las cuentas por cobrar por parte de los acreedores.

Al igual que todos los activos que mantienen una compañía, las cuentas por cobrar son Recursos controlados por la entidad y de los cuales se espera obtener, en el futuro, un beneficio económico para fomentar la conservación y atracción de nuevos clientes la mayoría de las compañías recurren a la concesión de crédito, pero esto podría generar problemas, es por esto que las entidades aplican políticas empresariales que fomenten una correcta administración. (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad)

Al mencionar si la distribuidora G&D posee un manual de políticas de créditos y cobranzas fue de asombro ya que no poseen ningún manual y lleva el negocio conforme las necesidades de los mercados y de la oferta que la empresa colombiana Cordialsa les proporciona. y en cuanto al seguimiento que deben tener de los valores pendientes de cobro informaron que los colaboradores cumplen con la notificación respectiva, pero a negativa de los acreedores hace que los días de mora se incrementen.

Los controles que se realizan en la distribuidora los realiza la persona encargada de la contabilidad donde reporta los días de mora para que los colaboradores de ventas realicen las respectivas notificaciones, pero en ocasiones esta persona encargada de la contabilidad también cumple actividades de entrega de mercadería y también viaja constantemente. Luego de finalizar las preguntas el dueño de la distribuidora menciona que otro de los problemas que afectan a la empresa es la calidad de trabajadores.

La parte de gestión es sin duda la más importante de las anteriores pues podemos tener diseñado un excelente sistema de cobranza con procesos de prevención adecuados, una estrategia acorde a las características del mercado y de nuestra empresa, manuales que definan claramente los perfiles y funciones de nuestro equipo, pero si al final no gestionamos, entonces lo anterior de nada sirve, por el contrario si podríamos gestionar sin lo anterior y de hecho la mayoría de las empresas carece de estrategia y prevención.

CONCLUSIONES

Dentro de la Distribuidora G&D no hay políticas de créditos, ni un adecuado control en el área contable de la empresa, pues no hay registro ni respaldos necesarios de los clientes que adeudan a la empresa, tampoco hay personal que se encargue de recuperar la cartera vencida, por lo tanto, la Distribuidora G&D de la ciudad de Babahoyo en el futuro tendrá graves problemas de liquidez.

BIBLIOGRAFÍA

- Escolme.edu.co. «Escolme. » 12 de abril de 2021. *Escolme*.
<https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero_cartera/contenido_u3.pdf>.
- Consejo de Normas Internacional de Contabilidad. *Reconocimientos de Cuentas por cobrar según las Niif*. 2018.
- Consejo de Normas Internacionales de contabilidad. *Reconocimientos de cuentas por cobrar según la NIFF para Pymes*. s.f.
- García, Salomón Montejano. «Administración de operaciones y su impacto en el desempeño de las empresas.» *Revista de Ciencias Sociales* (2021): 1.
- González, José Frank. (2012).
- Jaramillo, Gabriela Elizabeth & Vergara. 2014. 16.
- Méndez, Freddy Oswaldo Cabezas. «repositorio.uta.edu.ec/.» 8 de mayo de 2018.
repositorio.uta.edu.ec/.
<<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28182/1/707%20MKT%20sp.pdf>>.
- Osorio, Alejandro Rodríguez. «repository.unimilitar.edu.co.» 29 de septiembre de 2021.
repository.unimilitar.edu.co.
<<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwirr-eI6rn2AhVKQjABHbcnASsQFnoECBAQAQ&url=https%3A%2F%2Frepository.unimilitar.edu.co%2Fbitstream%2Fhandle%2F10654%2F39909%2FRodriguezOsorioAlejandro2021.pdf%3Fsequence>>.
- Pazmiño, Mg. Hernán Oswaldo Maldonado. «control interno a la gestión de crédito y cobranzas.» *Spirales* (MARZO 2019).
- Peñafiel-Loor, José Félix. «La importancia de la planificación estratégica para las pequeñas y medianas empresas (PYMES).» *FIPCAEC* (2019): 107-133.
- Pever, Mina. *Factorial blog*. 17 de diciembre de 2021.
<<https://factorialhr.es/blog/manejo-resolucion-conflictos-laborales/>>.
- Redacción. *datacreditoempresas*. 21 de Julio de 2021.
<<https://demo.datacreditoempresas.com.co/blog-datacredito-empresas/procesos-para-mejorar-la-recuperación-de-cartera-vencida/>>.

Robles, Daniel. *Mercado tendencias*. 27 de marzo de 2020. <<https://revistamyt.com/eficiencia-y-su-importancia-en-una-empresa/>>.

Torres, Olga Lucia Barrera Gómez Y Sandra Ruiz. «repositorio. ucatolica.» 24 de noviembre de 2020. repositorio.ucatolica.edu.co. <[repositorio.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/25736/1/ENSAYO MOVILIDAD TECNICA INTERNACIONAL.pdf](https://repositorio.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/25736/1/ENSAYO%20MOVILIDAD%20TECNICA%20INTERNACIONAL.pdf)>.

Zambrano2, Mg. Ximena Leticia García. «Control interno a la gestión de créditos y.» *Espiraless* (2019).

ZUÑIGA, GUILLERMO FERNANDO ULLOA. «dspace.ups.edu.ec.» octubre de 2020. dspace.ups.edu.ec. <<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwi61uG1t7r2AhVzSzABHbkRAZMQFnoECBoQAQ&url=https%3A%2F%2Fdspace.ups.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F19427%2F1%2FUPS-CT008873.pdf&usg=AOvVaw2xt7pD0NjMSwgVZfxmHhea>>.

ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO FACULTAD DE
ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA CARRERA DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Anexo N° 1: Entrevista

Entrevista dirigida a los colaboradores del departamento Financiero - contable de la empresa G&D de la ciudad de Babahoyo	
ORDEN	PREGUNTA
1	¿Están separadas las funciones de responsabilidad entre el vendedor y el responsable de las cuentas por cobrar?
2	¿Mantiene una buena comunicación con el departamento de ventas?
3	¿Quién aprueba o autoriza los créditos a clientes?
4	¿Qué requisitos se solicita al cliente para que este pueda acceder a un crédito?
5	¿Qué tipo de herramientas de cobro implementa la empresa?
6	¿Existe un manual de políticas de créditos y cobranzas en la empresa ‘
7	¿Existe un seguimiento continuo y efectiva sobre vencimiento y cobranzas?
8	¿Existen controles que garanticen la recuperación de las carteras vencidas



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO FACULTAD DE
ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA CARRERA DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Anexo N° 2: Cartera vencida Distribuidoras G&D

ENDEDO R - RUTA	OD LIENTE	LIENTE	ACTURA	EDIDO	ECHA MISIÓN	ECHA AC VEN	IPO ACTURA	ALDO	1	- 7	- 15	6 - 30	TRASADA S 60
6674 LOPEZ CEDEÑO MARCELO													
		6674-LUNES						,402.05	.00	95.71	65.69	8.10	82.55
		6674-MARTES						,597.70	55.82	5.90	49.79	76.19	.00
		6674-MIERCOLES						,392.01	.00	06.24	64.15	21.62	.00
		6674-JUEVES						,631.74	.00	38.45	34.31	58.98	.00
		6674-VIERNES						,114.29	.00	33.51	13.89	66.89	.00
7908-INACTIVO													
		7908-LUNES						59.66	.00	.00	.00	.00	59.66
		7908-JUEVES						6.02	.00	.00	.00	.00	6.02
8854 CALEÑO LUIS FERNANDO													
		8854-LUNES						,237.06	2.08	70.68	59.93	0.03	34.34
		8854-MARTES						54.09	.00	.00	63.28	10.44	80.37
		8854-MIERCOLES						,114.93	.00	70.86	86.19	40.14	7.74
		8854-JUEVES						,267.16	.00	90.31	49.75	27.10	.00
		8854-VIERNES						,939.47	12.32	83.77	10.46	67.63	65.29
9963 GOYA KEVIN													
		9963-LUNES						2.44	.00	.80	.00	.00	9.64
		9963-MARTES						79.89	.00	18.17	.00	.00	61.72
		9963-MIERCOLES						,569.85	.00	6.27	.00	.00	,513.58
		9963-JUEVES						,318.31	.00	68.85	71.49	.00	77.97
		9963-VIERNES						10.24	.00	22.16	77.53	.00	10.55
008 VENTAS POR CATALOGO													
		9987-CATALOGO						54.54	.00	.00	.00	.00	54.54
001 MARTINEZ ACOSTA LISSETH ELIZABETH													
		11206-LUNES						,260.43	.00	.00	.00	.00	,260.43
		11206-MARTES						22.28	.00	.00	.00	.00	22.28
		11206-MIERCOLES						53.99	.00	.00	.00	.00	53.99
		11206-JUEVES						75.23	.00	.00	.00	.00	75.23

11206-VIERNES	3.24	.00	.00	.00	.00	3.24
002 APARICIO PEÑA OSCAR ENRIQUE						
11237-LUNES	6.34	.00	.00	.00	.00	6.34
11237-MARTES	09.01	.00	.00	.00	.00	09.01
11237-MIERCOLES	95.45	.00	.00	.00	.00	95.45
11237-JUEVES	47.61	.00	.00	.00	.00	47.61
11237-VIERNES	52.15	.00	.00	.00	.00	52.15
003 IGLESIAS FALCONÍ SANDRA ISABEL						
11268-LUNES	58.06	.00	.00	.00	.00	58.06
11268-MARTES	35.29	.00	.00	.00	.00	35.29
11268-MIERCOLES	74.05	.00	.00	.00	.00	74.05
11268-JUEVES	20.47	.00	.00	.00	.00	20.47
11268-VIERNES	01.09	.00	.00	.00	.00	01.09
TOTALES	5,796.14	20.22	,473.68	,246.46	,347.12	12,808.66

1 de marzo del 2022 , Babahoyo



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo: **DIVI DIAZ SUÁREZ**, con C.I.# 1202750871, Propietario de la **DISTRIBUIDORA G&D** Ubicada en la Ciudad de Babahoyo, Procedo a otorgar el permiso a la Señora **GLENDIA ELIZABETH MORAN FIGUEROA**, con C.I.# 1203855216 estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo, egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, para que realice su estudio de caso con el tema **CARTERA VENCIDA DE LA DISTRIBUIDORA G&D**, facilitando toda la información correspondiente solicitada, para el desarrollo de su estudio de caso, manteniendo un compromiso profesional ya que los documentos proporcionados son de suficiente relevancia.

Se extiende la carta de autorización para los fines pertinentes.

Atentamente,

SR. DIVI DIAZ SUAREZ
PROPIETARIO DE LA DISTRIBUIDORA G&D

DISTRIBUIDORA I
RUC: 1202750871001
BABAHOTO - LOS RIOS

Document Information

Analyzed document	CARTERA VENCIDA DE LA DISTRIBUIDORA G&D DE LA CIUDAD DE BABAHOYO.docx (D131471674)
Submitted	2022-03-25T04:59:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	gmoran216@faa.urb.edu.ec
Similarity	5%
Analysis address	jmorato.utb@analysis.urkund.com

Sources included in the report

SA	SR GABRIELA HIDALGO.docx Document SR GABRIELA HIDALGO.docx (D126265540)	 1
SA	LINCANGO - SALINAS PARA URKUND (1).docx Document LINCANGO - SALINAS PARA URKUND (1).docx (D130039403)	 1
W	URL: https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18340/1/T3142i.pdf Fetched: 2019-12-13T22:42:13.5830000	 2
SA	TESIS PARRAGA & CEREZO- DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS AL AREA DE CREDITO Y COBRANZAS DE UNA EMPRESA COMERCIAL.docx Document TESIS PARRAGA & CEREZO- DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS AL AREA DE CREDITO Y COBRANZAS DE UNA EMPRESA COMERCIAL.docx (D64740493)	 3