



**UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**  
**PROCESO DE TITULACIÓN**  
**ABRIL – SEPTIEMBRE 2022**

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

**PRUEBA PRÁCTICA**  
**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO (A) EN**  
**CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**  
**VARIACIÓN EN LOS INGRESOS DE LA FARMACIA SANASANA MATRIZ SAN**  
**CRISTÓBAL PROVINCIA DE GALÁPAGOS**

**EGRESADA:**  
**GINGER JASMIN ALDAZ CABREJO**

**TUTOR:**  
**ING. PEDRO PABLO ANDRADE VALENZUELA**

## **RESUMEN**

La investigación se realizó en la Farmacéutica SanaSana, que se dedica a la venta al por menor de productos farmacéuticos en establecimientos especializados.

El principal propósito de SanaSana se ha fundamentado en el servicio a la comunidad, siendo una farmacia que se caracteriza por ofrecer un trato amigable y sencillo. Su actividad económica es la venta al por menor de productos farmacéuticos especializados.

El motivo que conlleva a realizar el presente estudio de caso es que existen diversos problemas dentro de la empresa, los cuales se irán detallando en el transcurso de la investigación.

El modelo de negocio gira en torno al sector farmacéutico, con la comercialización de medicinas y no medicinas. El principal propósito de SanaSana se ha fundamentado en el servicio a la comunidad, siendo una farmacia que se caracteriza por ofrecer un trato amigable y sencillo. Su prioridad es el cliente, razón por la cual está siempre a la vanguardia de las necesidades de sus usuarios.

La metodología utilizada es el método descriptivo por medio de la investigación bibliográfica que permitirá explicar de una forma mas detallada las deficiencias que se presentan en la farmacéutica, además se emplearan técnicas como la observación y la entrevista.

Palabras claves: Ingresos, variación, covid – 19.

## **ABSTRACT**

The research was carried out at the Farmacéutica SanaSana, which is dedicated to the retail sale of pharmaceutical products in specialized establishments.

The main purpose of SanaSana has been based on community service, being a pharmacy that is characterized by offering friendly and simple treatment. Its economic activity is the retail sale of specialized pharmaceutical products.

The reason that leads to carrying out this case study is that there are various problems within the company, which will be detailed in the course of the investigation.

The business model revolves around the pharmaceutical sector, with the marketing of medicines and non-medicines. The main purpose of SanaSana has been based on community service, being a pharmacy that is characterized by offering a friendly and simple treatment. Its priority is the client, which is why it is always at the forefront of the needs of its users.

The methodology used is the descriptive method through bibliographical research that will allow explaining in a more detailed way the deficiencies that occur in the pharmacy, in addition techniques such as observation and interview will be used.

Keywords: Income, variation, covid – 19.

## INTRODUCCIÓN

La farmacia SanaSana inició sus actividades comerciales el 24 de diciembre del 2004 con número de RUC 1711460780001, bajo la razón social de Gordon Agama Rossana Fernanda. Está ubicada en la provincia de Galápagos, cantón San Cristóbal, parroquia Puerto Baquerizo Moreno en las calles Av. Alsacio Northia S/N Y Manuel Julián Cobos.

Su actividad económica principal es la venta al por menor de productos farmacéuticos en establecimientos especializados. Actualmente está registrado como persona natural obligado a llevar contabilidad, bajo el Régimen general y está calificado como agente de retención.

El motivo que conlleva a realizar el presente estudio de caso es que se puede observar algunos problemas como la disminución en los ingresos de la Farmacia SanaSana en los años 2020 -2021, esto es producto del confinamiento por la pandemia del COVID 19, debido a esto los ingresos de la farmacéutica se vieron afectados. Además, hubo una reducción en las ventas debido a la actualización del sistema interno de la farmacéutica y la caducidad de la firma electrónica.

El objetivo del presente estudio de caso es analizar los factores que inciden en la variación de los ingresos en la Farmacia SanaSana matriz San Cristóbal en los años 2020 – 2021.

La variación de los ingresos es el aumento o la disminución en los mismos, si estos tienen un aumento o una disminución debe haber un motivo o una causa para que esto suceda. Un ingreso es un incremento de los recursos económicos, mientras que la variación se denomina al acto y resultado de variar, cambiar o alterar.

La metodología que se implementó fue el método descriptivo por medio de la investigación bibliográfica que permitirán explicar de una forma más detallada las deficiencias que se presentan en la farmacéutica, además se empleó técnicas como la observación y la entrevista.

La sublínea de investigación ligada al estudio de caso denominado variación en los ingresos de la farmacia SanaSana matriz San Cristóbal provincia de Galápagos está enfocado en la gestión financiera, tributaria y compromiso social.

## **DESARROLLO**

La investigación se realizó en la farmacia SanaSana, que se dedica a la venta al por menor de productos farmacéuticos en establecimientos especializados. En la actualidad es conocida por su sobresaliente colaboración en el mercado, por lo que es importante analizar los diversos factores que provocan variaciones en los ingresos y conocer el estado actual de la empresa. La misma inició sus actividades comerciales el 24 de diciembre del 2004.

La farmacia SanaSana tiene como misión contribuir a mantener y restaurar la salud y el bienestar de las comunidades locales, ofreciendo productos de calidad. La propuesta de valor de SanaSana radica en brindar el alivio en todo sentido aun si se trata de la salud de las personas.

Según la estructura organizacional proporcionada por la farmacéutica esta cuenta con un gerente general, precedido por el administrador, las cajeras y la química farmacéutica.

El contribuyente No. 1711460780001; su representante legal es la Señora Gordon Agama Rossana Fernanda, bajo la administración del Señor Carlos Maldonado quienes trabajan conjuntamente para llevar a cabo el buen funcionamiento de la farmacéutica.

En la investigación se empleó el recurso de la entrevista para poder obtener la información necesaria que permita el desarrollo del estudio de caso y conocer las deficiencias que estarían afectando el desarrollo de las actividades comerciales de la empresa.

El modelo de negocio gira en torno al sector farmacéutico, con la comercialización de medicinas y no medicinas. El principal propósito de SanaSana se ha fundamentado en el servicio a la comunidad, siendo una farmacia que se caracteriza por ofrecer un trato amigable y sencillo. Su prioridad es el cliente, razón por la cual está siempre a la vanguardia de las necesidades de sus usuarios. El compromiso de sus clientes y la fidelidad que estos mantienen con la farmacia se refleja en la preferencia que tienen las personas por comprar en el establecimiento. (SanaSana, 2018)

(Westreicher, 2021) Una variación se define como uno de los posibles grupos que se pueden formar a partir de un grupo de elementos. Es decir, a cada grupo que se puede formar con elementos de un determinado conjunto se le puede llamar variación.

Según (RAE, 2022) menciona que variación también es acción y efecto de variar. Otro significado de variación en el diccionario es cada uno de los subconjuntos del mismo número

de elementos de un conjunto dado, que difieren cada una de las imitaciones melódicas de un mismo tema. Para (Ramírez, 2014) el fin de examinar las variaciones es el de establecer las razones que le producen, de la misma forma ayudan a informar a la gerencia sobre situaciones que tienen la posibilidad de corregirse o controlarse en la farmacia SanaSana, en la variación se determinan sus causas y razones y se hacen esfuerzos para impulsar la acción correctiva, las variaciones indican el nivel en que se ha logrado un definido grado de actuación por la gerencia. Las variaciones tienen la posibilidad de agrupar por departamento.

Según (Arguye, 2020) que la variación es fundamental ya que es una medida de la función de una población para ajustarse a los diversos cambios y afrontarlos de la mejor manera posible. A las poblaciones les tomo décadas determinar la importancia de la variación. Tomó décadas determinar la magnitud de la variación de la población. Se puede esperar que sea beneficioso maximizar el grado de variación en los linajes. Además de mantener múltiples linajes, esto puede servir como una fuente adicional de información genética en el futuro. Por consiguiente, la pérdida de variación por cualquier fundamento, ilustrando, la selección prolongada, retiro, cambios en los productos, cambios en los costos, esto dará como consecuencia una pérdida de capacidad física a las organizaciones dedicadas a dicha actividad.

Según (Java. 2018) la finalidad de la variación es reconocer una interacción de manera directa, y hallar la fórmula de una relación para lograr solucionar los diferentes inconvenientes que permanecen asociados con esta clase de variación.

#### Causas de la variación

(Wallace J. Hopp, 2020) expresa que las causas de la variación pueden ser diferentes.

Recursos: un error en una aplicación podría causar que un procedimiento rutinario tome más tiempo de lo habitual; los diferentes niveles de capacidad personal hacen que el tiempo de prestación de servicios varíe; pasar una tarea a otra persona suele alterar el tiempo y la calidad de la terminación del trabajo.

Unidad de procesamiento: la complejidad de una petición del cliente afecta al tiempo de desarrollo / respuesta; diferentes herramientas necesitan diferentes tiempos y esfuerzos de corrección en función de sus características.

Otros factores: errores en el envío telemático de las declaraciones de renta ocurren en la 'temporada' de hacer las declaraciones de renta; el retraso en recibir alguna información o

material afecta a la prestación del servicio; la tasa de llegada de las llamadas telefónicas / incidentes impacta la calidad de la respuesta y la satisfacción del cliente.

Entre los recursos de variación se hallan los efectos que puede tener sobre el propio producto, actitudes de los consumidores, la respuesta de los consumidores al cambio de ingreso, el cual se puede medir por medio de la elasticidad de la demanda. Los efectos desencadenan sobre los participantes, las actitudes al cambio de ingreso que se tiene frente al número de organizaciones ofertantes son bastante diminutas. (González, 2014)

Según (Escalona, 2018) hay diferentes componentes que influyen en la variación del costo del producto, entre ellos se hallan: los consumidores, que son un operador económico, persona física o jurídica, que adquieren bienes tangibles o intangibles a cambio de un dinero. La competencia, se usa para referirse a determinados entornos en los cuales 3 personas, equipos u organizaciones tratan de destacar. Los distribuidores se dedican a la compra de bienes o servicios a los fabricantes para venderlos a diferentes organizaciones que se encargan de distribuirlos al comprador final. Los proveedores son una persona o compañía que suministra inventario o artículos a otras organizaciones, para venderlos de manera directa o procesarlos para su siguiente comercialización.

Como lo menciona (Peiró & Sevilla, 2016) el costo es la cantidad solicitada para adquirir un bien, servicio. Suele ser un coste, para que se ejecute una transacción, el costo debería ser acordado tanto por el cliente como por el vendedor. Por consiguiente, el costo es un indicador del equilibrio entre los clientes en el momento de comprar y vender bienes o servicios. Por ello es importante que la Farmacia SanaSana conozca el precio del combustible ya que a medida que pasan los días este puede aumentar su precio y así mismo le costaría más a la farmacéutica transportar sus productos.

Según lo informó el Gobierno Ecuatoriano (2021), el turismo en las islas Galápagos bajó un 73% durante 2020 y 2021, debido a la pandemia COVID-19, que ha golpeado duramente a su población, lo que afecta los ingresos en la farmacia SanaSana debido a la poca afluencia de personas.

Para (Acuña & Naranjo, 2020) en los últimos años el ingreso por medio de costo fue fluctuante, lo cual claramente perjudica las ganancias del comercio y los procesos de compra y comercialización del producto. La variación del costo es dependiente de varios componentes, a partir del instante de reparto, de la oferta y demanda del producto que se muestra en el mercado. Según (Tuarez, 2021) la oferta es la proporción de bien o un servicio que el vendedor

pone a la venta. Casi todos los seres vivos demandan un bien o un servicio, no obstante, lo más atrayente de la oferta y la demanda es como ambas interactúan, la demanda es la compra de aquel bien o servicio que se pone a la comercialización. Como se menciona en la presente investigación en San Cristóbal existió poca afluencia de personas durante los años 2020 – 2021 por ello la cantidad demandada de producto fue poca por lo que se deduce que aquello es una causa de la variación de los ingresos en la farmacéutica.

Un ingreso es la fuente de ingresos en la situación de una compañía es principalmente de la comercialización de bienes o la prestación de servicios. No obstante, otra fuente de ingresos son las ganancias provenientes de inversiones, subsidios gubernamentales, etc. De igual manera, para una persona, las ganancias acostumbran ser primordialmente un sueldo recibido por su trabajo o sus ocupaciones en la vida diaria, así sea por ofrecer su mano de obra o servicios. Asimismo, puede obtener intereses o alquileres sobre sus ahorros y/o inversiones. (Santana, 2015)

Para (Debitor, 2019) los ingresos representan un aumento en el patrimonio neto de una empresa que puede ser un aumento en el valor de los activos o una disminución en los pasivos. Sin embargo, no se tienen en cuenta las aportaciones de los socios y propietarios, ya que se supone que la empresa deberá reembolsarlas con el tiempo. Una empresa recibe dinero en actividades comerciales por la prestación de servicios o la venta de sus productos. De esta forma, se incrementa el capital empresarial. Los ingresos, ya sean monetarios o no se incluyen en la ecuación de consumo y beneficio.

Según (Jaén, 2020) en términos contables un ingreso es un acceso de dinero que se crea como resultado de nuestra actividad, podría ser:

Ingreso ordinario: que procede de la comercialización de bienes o prestación de servicios.

Ingreso extraordinario: que no viene de nuestra actividad usual, podría ser muchas cosas, un incremento de costo de un activo que vendemos, una subvención no reembolsable, que nos toque la lotería, etc.

Ingreso financiero: un exceso de dotación de provisiones que hemos hecho en el pasado y que, en su momento, registramos como un gasto y ahora toca realizarlo como un ingreso.

Como lo manifestó (Teresa, 2018) se necesita diferenciar entre ingreso corriente e ingreso permanente. El primero es el pago que en realidad obtiene el agente económico en cada

lapso de tiempo; el segundo, por su lado, corresponde a la remuneración que recibirá el agente económico por la proporción de capital físico y humano que posea. Renta de las materias primas: es la renta generada por las mercancías. Dichos tienen que ser entregados al cliente que los adquirió, y la compañía o empresa fabricante no puede retener el control o la administración del bien entregado.

Para (Martínez, 2018) una vez que una persona u organización vende productos o servicios, recibe efectivo o cuentas por cobrar a consumidores; estas ventas hacen que incrementen el componente activo, además incrementan las ganancias por comercialización de mercancías, sin embargo, reducen las existencias en mercancías. Por consiguiente, es un hecho modificativo ya que finalmente el resultado sea utilidad o pérdida afecta el patrimonio neto. Los ingresos a largo plazo son otros ingresos los logrados por el desarrollo de la actividad primordial de la compañía, ingresos que en la mayoría de los casos son eventuales o que son complementos a la actividad primordial.

Como lo manifiesta (Alonso, 2019) un efecto sobre el camino en el ingreso se produce cuando un sistema económico de producción se ve afectado por cambios en el comportamiento de compra y venta, cuando suben o bajan en función de la percepción de los ingresos reales de las operaciones, otra variación que permite estos cambios es el valor del producto y el deseo del consumidor. Este efecto puede ser tanto negativo o positivo, dependiendo de la volatilidad del volumen de compra o negociación. Hay cantidad de producto e ingreso de dinero. El primero debe ser el mismo, tanto para sus propios bienes o servicios como para los que se encuentren en el mercado; y el segundo debe ser constante porque el flujo no cambia, representado así en aumento en la producción o viceversa.

Según (Cabezas, 2018) con relación a las ganancias en los registros contables las transacciones comerciales de una empresa, se asientan en un registro diario. Para después clasificarlas mejor en el libro mayor; es correcto diversificar un poco los libros diarios, todo lo cual suponga ingreso de dinero, se registrará en el libro de ingresos. Todo lo cual significa un egreso se registrará en el libro de egresos. Las restantes transacciones, que no conllevan ni salida ni acceso de dinero se apuntarán de manera directa en el ya conocido Diario general.

De acuerdo con la conversación mantenida con el contador de la farmacéutica mencionó que una de las situaciones que generó aumento o disminución en la empresa es el confinamiento por la pandemia covid-19. Además, la farmacéutica actualizó su sistema interno y su firma

electrónica caducó, lo que generó una reducción en las ventas por falta de despacho de mercadería.

Se tomó como referencia de análisis los años 2020 – 2021, evidenciando una disminución en los ingresos, es esto lo que permite evidenciar la variación en los ingresos durante los años mencionados.

Las acciones tomadas por el Servicio Nacional de Riesgo y Emergencias (COE), no afectó la productividad de Farmacias ya que la misma se dedica a la comercialización de productos farmacéuticos al por menor en establecimientos especializados y fueron los productos que mayor demanda tuvieron durante la pandemia.

Otro factor que influyó en las ventas fue la adquisición de productos de manera inusual o excesiva por parte de los ciudadanos. El incremento progresivo de consumo de la ciudadanía en requerir productos y medicamentos farmacéuticos por motivo de las complicaciones médicas desarrolladas a causa de la pandemia.

Todas las acciones tomadas por el COE Nacional como la restricción de movilidad, cierre de mercado, salvoconducto, toque de queda; lograron incidir de cierta manera en las ventas de la Farmacia.

En la actualidad existe una competencia oligopólica en el mercado farmacéutico que ejerce un poderoso control sobre la oferta de servicios y venta de medicamentos, lo cual le permite influir considerablemente en los precios y las cantidades del producto en el mercado y en la disminución de los ingresos en la farmacéutica.

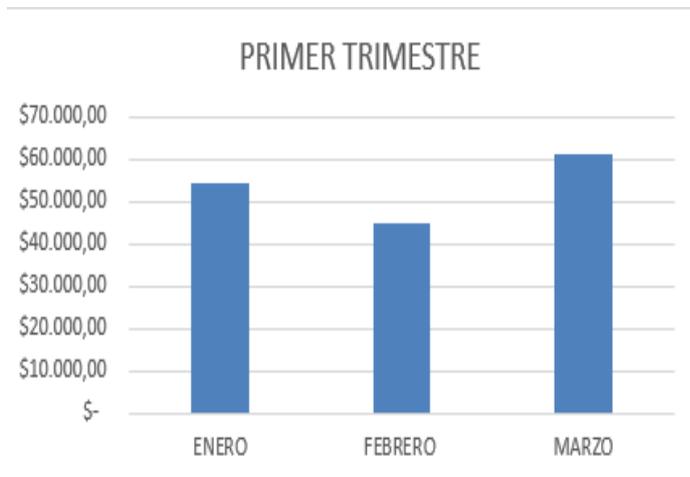
La crisis sanitaria suscitada por la pandemia Covid-19 dentro del país provocó el establecimiento de nuevas estrategias de ventas a las empresas dedicadas a la comercialización de productos farmacéuticos, con la finalidad de abarcar mayor cantidad de clientes potenciales y acrecentar los ingresos.

La administración utilizó estrategias tales como promociones o combos, realizan ofertas por la compra de cierto producto, es decir buscaba convertir en momento de crisis en oportunidades.

Para sustentar de manera objetiva lo manifestado en cuanto a la variación de los ingresos de la Farmacia SanaSana en donde el caso ha sido observado, se presenta los valores de los ingresos; es importante manifestar que para realizar un análisis correcto se ha tomado en consideración las cifras del periodo inmediato anterior, es decir, del año 2020-2021.



## REPORTE DE INGRESOS DE LA FARMACIA SANASANA 2020 POR TRIMESTRES



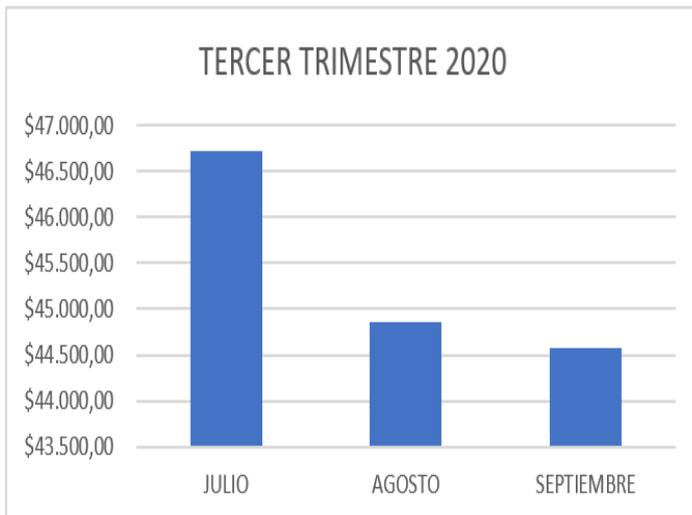
MES	PRIMER TRIMESTRE
ENERO	\$ 54.554,64
FEBRERO	\$ 44.928,61
MARZO	\$ 61.407,72
TOTAL	\$ 160.890,97

Como se observa en los datos presentados en el primer semestre del 2020 la empresa tuvo una variación muy notable en el mes de febrero sus ingresos bajaron considerablemente, pero en el mes de marzo los mismos tuvieron un incremento muy bueno a comparación con el mes anterior.



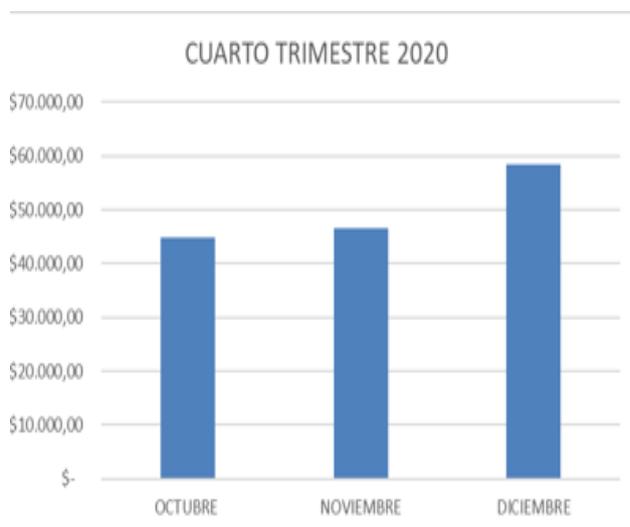
MES	SEGUNDO TRIMESTRE 2020
ABRIL	\$ 72.962,80
MAYO	\$ 31.945,70
JUNIO	\$ 43.528,64
TOTAL	\$ 148.437,14

En el segundo trimestre la empresa empezó con un ingreso muy bueno, mientras que en el siguiente mes el mismo se redujo notablemente, los ingresos en este mes no fueron buenos como se detalla en el gráfico presentado, en el mes de junio tuvo un alza en sus ingresos, pero siguen siendo bajos a comparación con el mes de abril.



MES	TERCER TRIMESTRE 2020
JULIO	\$ 46.724,87
AGOSTO	\$ 44.853,99
SEPTIEMBRE	\$ 44.576,29
TOTAL	\$ 136.155,15

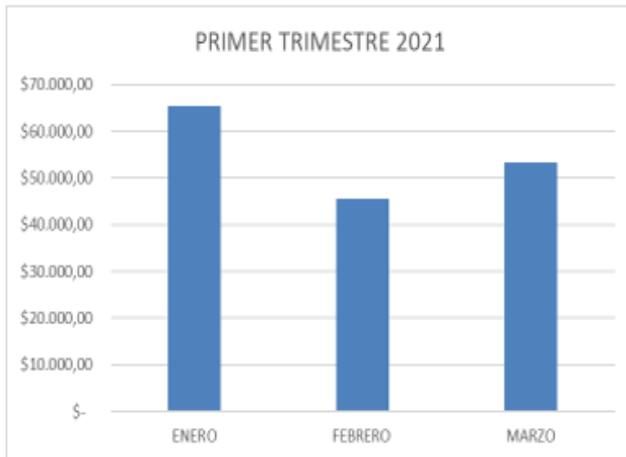
Como muestran los datos la farmacéutica en el mes de Julio obtuvo ingresos altos en comparación con los siguientes meses, los mismos van en decrecimiento, se observa en los meses siguientes que los ingresos no fueron buenos, en el mes de agosto los ingresos bajaron considerablemente de igual manera sucede en el mes de septiembre los ingresos siguen bajando.



MES	CUARTO TRIMESTRE 2020
OCTUBRE	\$ 44.864,85
NOVIEMBRE	\$ 46.481,17
DICIEMBRE	\$ 58.309,62
TOTAL	\$ 149.655,64

En el cuarto trimestre los ingresos fueron en aumento, como se observa en los datos presentados desde el mes de octubre los mismos comienzan a subir en comparación con el trimestre anterior que los ingresos fueron muy bajos.

## REPORTE DE INGRESOS DE LA FARMACIA SANASANA 2021 POR TRIMESTRES



MES	PRIMER TRIMESTRE 2021
ENERO	\$ 65.461,04
FEBRERO	\$ 45.508,52
MARZO	\$ 53.313,39
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 164.282,95</b>

En el año 2021 nuestros ingresos en el mes de enero comienzan siendo buenos, mientras que en febrero del mismo año estos van en descenso, en marzo del mismo año los ingresos vuelven a subir, pero no lo suficiente en comparación al mes de enero.



MES	SEGUNDO TRIMESTRE 2021
ABRIL	\$ 53.747,37
MAYO	\$ 55.341,28
JUNIO	\$ 42.327,17
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 151.415,82</b>

Según los datos presentados en el segundo trimestre del 2021 en el mes de abril los ingresos tuvieron un incremento en comparación al año anterior, en el mes de mayo estos se incrementaron aún más, mientras que en junio los ingresos descendieron.



MES	TERCER TRIMESTRE 2021
JULIO	\$ 13.637,72
AGOSTO	\$ 1.341,59
SEPTIEMBRE	\$ 39.249,70
TOTAL	\$ 54.229,01

Como se puede observar en los datos presentados el tercer trimestre no fue muy bueno para la farmacéutica, en el mes de julio se observa una baja en los ingresos con respecto al mes anterior, en el mes de agosto se muestra que los ingresos fueron los más bajos en este trimestre, en el mes de septiembre se muestra un incremento en los ingresos.

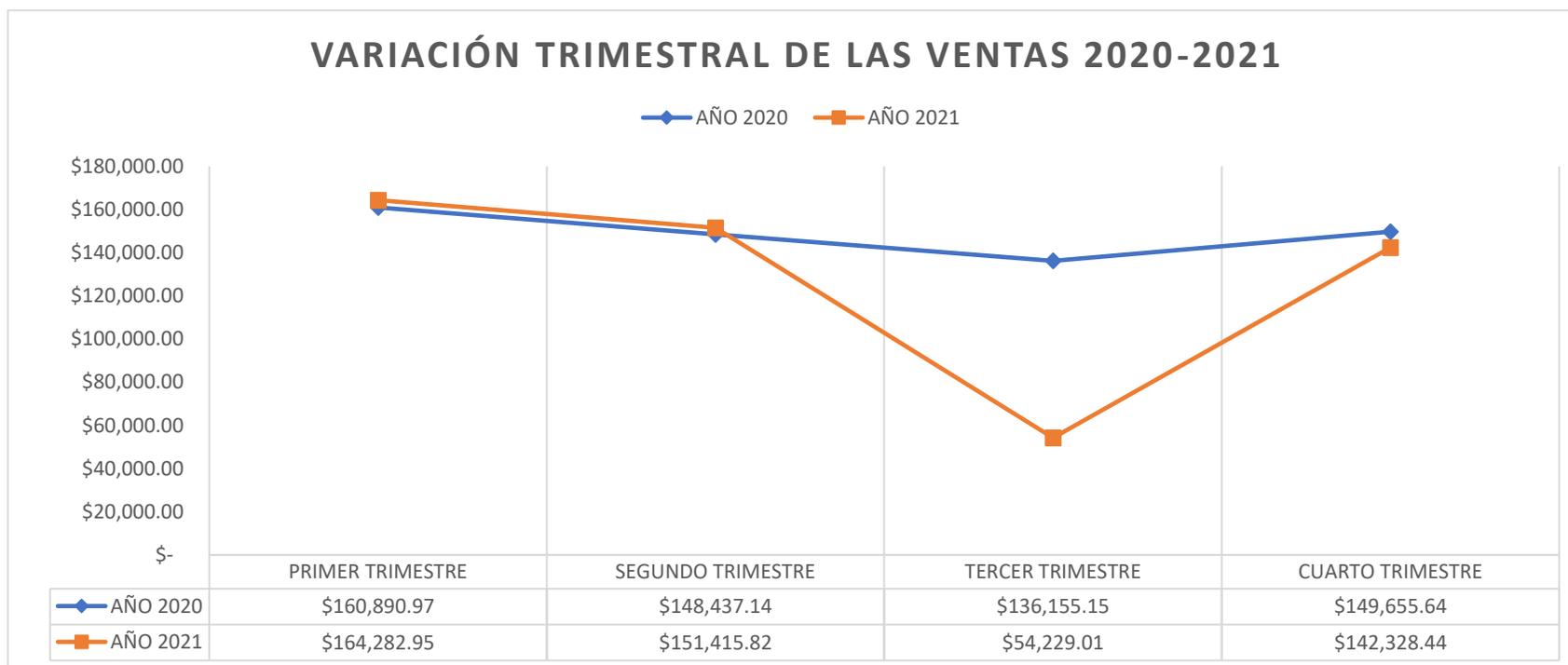


MES	CUARTO TRIMESTRE 2021
OCTUBRE	\$ 42.201,42
NOVIEMBRE	\$ 46.201,65
DICIEMBRE	\$ 53.925,37
TOTAL	\$ 142.328,44

En este trimestre se puede observar que los ingresos mejoraron con respecto al trimestre anterior, desde el mes de octubre los ingresos van en constante aumento lo que es bueno para la farmacéutica ya que el trimestre anterior sus ingresos no fueron buenos.

### VARIACIÓN TRIMESTRAL DE LOS INGRESOS 2020 – 2021

	AÑO 2020	AÑO 2021		VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
PRIMER TRIMESTRE	\$ 160.890,97	\$ 164.282,95		\$ 3.391,98	2%
SEGUNDO TRIMESTRE	\$ 148.437,14	\$ 151.415,82		\$ 2.978,68	2%
TERCER TRIMESTRE	\$ 136.155,15	\$ 54.229,01		\$ -81.926,14	-60%
CUARTO TRIMESTRE	\$ 149.655,64	\$ 142.328,44		\$ -7.327,20	-5%



De acuerdo con la información presentada en los años 2020 - 2021 la Farmacia SanaSana ha sufrido variaciones importantes. Haciendo las comparaciones en el primer trimestre de los años 2020 y 2021 la empresa tiene un incremento en los ingresos en el año 2021, lo cual es bueno. En el segundo trimestre del 2020 la farmacéutica tuvo ingresos de \$148.437.14 mientras que en el 2021 obtuvo ingresos de \$151.415.82 es decir en el segundo trimestre del 2021 los ingresos se incrementaron obteniendo una variación absoluta de \$2.978.68 y una variación relativa del 2%. En el tercer trimestre en el año 2020 la empresa tiene ingresos de \$136.155.15 dólares mientras que en el 2021 tiene ingresos de \$54.229.01 dólares es decir los ingresos se redujeron considerablemente en comparación al año anterior, obteniendo una variación absoluta de \$ -7.327.20 dólares y una variación relativa negativa de -60% es decir en este trimestre la empresa tuvo pérdidas. En el cuarto trimestre del 2020 se observan ingresos de \$149.655,64 el ingreso más bajo es en el 2021 con ingresos de \$142.328,44 dólares, es decir -7.327,20 ha tenido una variación negativa del 5%.

Como se muestra en la gráfica la empresa en el 2020 obtuvo ingresos moderados, estos obtuvieron una variación constante tanto como de aumento como de pérdida, en el año 2021 se muestra como los ingresos van en descenso, la mayor variación se presenta en el tercer trimestre del año 2021, de ahí en adelante los ingresos comienzan a subir, pero de igual forma se mantienen bajo en comparación al año anterior.

## **CONCLUSIÓN**

Luego del estudio de caso realizado se puede concluir que la variación en las ventas de la Farmacia SanaSana mayormente se debió a la pandemia del covid-19 ya que en dicho periodo se cerró el ingreso a personas de afuera lo que llegó afectar la economía de la farmacéutica. Además, el mal manejo o la mala planificación por parte de la administración produjo que se las ventas se redujeron debido a que su sistema interno fue actualizado lo que provocó una falta de despacho en la mercadería.

Mediante el análisis de los ingresos obtenidos por la Farmacia SanaSana en los años 2020 -2021 se pudo evidenciar que estos tuvieron una disminución de -60% en el tercer trimestre del 2021 debido a que la cantidad vendida fue menor que el año anterior, frente a esta situación es necesario que se tomen las medidas necesarias y contar con estrategias que ayuden a afrontar las situaciones que provoquen disminución para la empresa en los siguientes años.

La disminución en los ingresos en la Farmacia afecta considerablemente a la rentabilidad lo que hace que cada vez sea mucho más difícil generar ganancias lo que pone en riesgo el destino que tendrá el negocio.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Acuña, C., & Naranjo, E. (2020). *Revista internacional de la administración*. Obtenido de <https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/view/1442>
- Alfonso, K. Y. (2019). Obtenido de [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/18397/2/2019-Marketing\\_empirico\\_tiendas.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/18397/2/2019-Marketing_empirico_tiendas.pdf)
- Arguye, F. (1 de febrero de 2020). *Fao.org*. Obtenido de <https://www.fao.org/3/ad013s/ad013s03.htm>
- Cabezas, A. (2018). Obtenido de <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/50475.pdf>
- Debitor*. (2019). Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/que-es-un-ingreso>
- Ecuador, M. d. (2020). *galapagos.gob.ec*. Obtenido de [https://galapagos.gob.ec/wp-content/uploads/2021/02/Informe\\_anual\\_visitantes\\_2020\\_V\\_final\\_DEAPs.pdf](https://galapagos.gob.ec/wp-content/uploads/2021/02/Informe_anual_visitantes_2020_V_final_DEAPs.pdf)
- Escalona, P. (5 de mayo de 2018). *autonomosyemprendedor.es*. Obtenido de <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/guias-de-emprendimiento/factores-influyen-precio-producto/20181102192400018059.html>
- González, R. (2014). *Marketing-xxi.com*. Obtenido de <https://www.marketing-xxi.com/variaciones-de-precios-y-sus-elementos-52.htm>
- Hosteltur*. (2021). Obtenido de [https://www.hosteltur.com/lat/142077\\_ecuador-galapagos-perdio-el-73-de-su-turismo-en-2020.html](https://www.hosteltur.com/lat/142077_ecuador-galapagos-perdio-el-73-de-su-turismo-en-2020.html)
- Jaén, N. (2020). *Desol*. Obtenido de <https://www.sdelsol.com/glosario/ingreso/>
- Jalva, J. (2019). Obtenido de Kcm.nku.edu: [http://kcm.nku.edu/tutorials\\_master/direct\\_var/direct\\_var\\_right.xhtml](http://kcm.nku.edu/tutorials_master/direct_var/direct_var_right.xhtml)
- Martínez, C. (noviembre de 2018). *Prezi.com*. Obtenido de <https://prezi.com/vjumddzpoikw/ingreso-no-corriente-e-ingreso-corriente/>
- Peiró, A., & Sevilla., A. (29 de enero de 2016). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/precio.html>
- RAE. (Julio de 2022). Obtenido de <https://educalingo.com/es/dic-es/variacion>

- Ramírez, D. S. (14 de Julio de 2014). *Prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/vwyud44u-mrc/causas-de-variacion-con-respecto-a-los-costos-de-estandar/>
- Riquelme, M. (2022). *Web y empresas*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/tipos-de-precios-y-sus-definiciones/>
- SanaSana, F. (2018). Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/sanasana-servicio-a-la-comunidad#:~:text=Misi%C3%B3n%3AContribuir%20al%20mantenimiento%20y,la%20salud%20de%20las%20personas.>
- Santana, S. (13 de Julio de 2015). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Teresa, R. (2018). *Wiki economía*. Obtenido de <https://wikieconomica.com/ingreso/#:~:text=Los%20ingresos%20forman%20parte%20d>
- Tuarez, J. (22 de junio de 2021). *elblogsalmon.com*. Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-oferta-y-la-demanda>
- Wallace J. Hopp. (2020). *berriprocess.com*. Obtenido de <https://berriprocess.com/los-efectos-de-la-variacion/#:~:text=La%20variaci%C3%B3n%20es%20inherente%20a,cada%20vez%20que%20lo%20hacemos.>
- Westreicher, G. (25 de abril de 2021). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/variacion.html>

**Apellidos y nombres**  
GORDON AGAMA ROSSANA FERNANDA

**Número**  
1711460780001

<b>Estado</b> ACTIVO	<b>Régimen</b> REGIMEN GENERAL	<b>Artesano</b> No registra
<b>Fecha de registro</b> 24/12/2004	<b>Fecha de actualización</b> 20/09/2021	
<b>Inicio de actividades</b> 24/12/2004	<b>Reinicio de actividades</b> 12/12/2011	<b>Cese de actividades</b> No registra
<b>Jurisdicción</b> ZONA 5 / GALAPAGOS / SA	<b>Obligado a llevar contabilidad</b> SI	
<b>Tipo</b> PERSONAS NATURALES SI	<b>Agente de retención</b>	<b>Contribuyente especial</b> NO

**Domicilio tributario**

**Ubicación geográfica**

**Provincia:** GALAPAGOS **Cantón:** SAN CRISTOBAL **Parroquia:** PUERTO BAQUERIZO MORENO

**Dirección**

**Barrio:** CENTRAL **Calle:** AV. ALSACIO NORTHIA **Número:** S/N  
**Intersección:** MANUEL JULIAN COBOS **Referencia:** JUNTO AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

**Medios de contacto**

**Email:** ross.gordon.a@hotmail.com **Celular:** 0983191744 **Teléfono trabajo:** 052521604 **Celular:** 0983559545 **Teléfono domicilio:** 052520490

**Actividades económicas**

- G47110201 - VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN SUPERMERCADOS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS, COMO PRENDAS DE VESTIR, MUEBLES, APARATOS, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, COSMÉTICOS, ETCÉTERA.

- G47720101 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.
- G46412401 - VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE BAZAR EN GENERAL.

---

## Establecimientos

**Abiertos**

2

**Cerrados**

0

---

## Obligaciones tributarias

- 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
- 2011 - DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO

1/2

**Apellidos y nombres**

GORDON AGAMA ROSSANA FERNANDA

**Número RUC**

1711460780001

---



Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

---

## Números del RUC anteriores

No registra

---

Código de verificación:

CATRCR2022001692848

Fecha y hora de emisión:

05 de agosto de 2022 16:18

Dirección IP: 160.20.167.163



Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

---

2/ 2

**GORDON AGAMA ROSSANA FERNANDA**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2020**

Cuenta	Descripción	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
4	*** INGRESOS ***													
401	VENTAS													
40101	Ventas IVA 12% (Rossana)	15,062.67	10,837.27	15,482.44	18,413.04	15,172.63	13,968.86	14,257.05	14,188.01	13,598.03	14,115.48	18,775.66	25,074.81	188,945.95
40102	Ventas IVA 0% (Rossana Gordon)	13,574.61	13,474.13	18,216.80	21,669.58	16,569.51	13,171.97	13,868.65	13,029.02	14,766.13	14,959.33	27,705.51	32,540.21	213,545.45
40104	Ventas IVA 12% (Carlos)	9,238.60	6,029.45	7,766.30	10,276.67	83.42	5,756.50	5,734.42	5,015.83	4,772.83	4,412.17	0.00	681.80	59,767.99
40105	Ventas IVA 0% (Carlos)	16,678.76	14,587.76	19,942.18	22,603.51	120.14	10,631.31	12,864.75	12,621.13	11,439.30	11,377.87	0.00	12.80	132,879.51
	<b>TOTAL DE VENTAS</b>	<b>54,554.64</b>	<b>44,928.61</b>	<b>61,407.72</b>	<b>72,962.80</b>	<b>31,945.70</b>	<b>43,528.64</b>	<b>46,724.87</b>	<b>44,853.99</b>	<b>44,576.29</b>	<b>44,864.85</b>	<b>46,481.17</b>	<b>58,309.62</b>	<b>595,138.90</b>
	<b>TOTAL DE *** I N G R E S O S</b>	<b>54,554.64</b>	<b>44,928.61</b>	<b>61,407.72</b>	<b>72,962.80</b>	<b>31,945.70</b>	<b>43,528.64</b>	<b>46,724.87</b>	<b>44,853.99</b>	<b>44,576.29</b>	<b>44,864.85</b>	<b>46,481.17</b>	<b>58,309.62</b>	<b>595,138.90</b>
=====														
5	*** COSTOS ***													
501	COSTOS DE MERCADERIA Y													
50107	Inv. Productos Medicinales	14,217.35	10,996.03	29,784.63	62,486.65	28,736.01	6,515.16	4,536.58	21,151.79	24,223.06	15,996.46	22,422.41	17,482.43	258,548.56
50108	Inv. Productos No Medicinales	7,514.85	5,713.38	6,543.60	18,521.74	13,375.60	2,359.69	7,999.78	5,742.23	8,184.56	8,910.81	16,353.54	9,392.87	110,612.65
50109	Inv. Productos en Calidad de	48.93	0.00	0.00	31.25	0.00	62.50	17.86	0.00	61.83	0.00	0.00	0.00	222.37
50110	Soporte y Asistencia (Comsa)	1,777.86	573.32	502.51	701.37	0.00	293.18	389.27	433.09	333.77	443.30	394.32	415.68	6,257.67
50111	Recargas	843.30	1,588.56	2,416.29	2,193.47	1,763.37	1,801.57	1,295.20	1,592.34	2,173.62	2,296.94	2,080.17	2,663.89	22,708.72
50113	INV.PROD.MED.CARLOS	17,366.55	11,217.15	23,559.95	0.00	0.00	5,542.00	6,212.73	0.00	0.00	0.00	0.00	8,160.17	72,058.55
50114	INV.PROD NO MED CARLOS	9,663.44	8,722.85	7,441.65	0.00	0.00	0.00	11.04	0.00	0.00	0.00	0.00	531.22	26,370.20
	<b>TOTAL DE COSTOS DE</b>	<b>51,432.28</b>	<b>38,811.29</b>	<b>70,248.63</b>	<b>83,934.48</b>	<b>43,874.98</b>	<b>16,574.10</b>	<b>20,462.46</b>	<b>28,919.45</b>	<b>34,976.84</b>	<b>27,647.51</b>	<b>41,250.44</b>	<b>38,646.26</b>	<b>496,778.72</b>
	<b>TOTAL DE OTROS COSTOS</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>16.92</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>16.92</b>
	<b>TOTAL DE *** C O S T O S ***</b>	<b>51,432.28</b>	<b>38,811.29</b>	<b>70,265.55</b>	<b>83,934.48</b>	<b>43,874.98</b>	<b>16,574.10</b>	<b>20,462.46</b>	<b>28,919.45</b>	<b>34,976.84</b>	<b>27,647.51</b>	<b>41,250.44</b>	<b>38,646.26</b>	<b>496,795.64</b>
	<b>UTIL./PERD. BRUTA</b>	<b>3,122.36</b>	<b>6,117.32</b>	<b>-8,857.83</b>	<b>-10,971.68</b>	<b>-11,929.28</b>	<b>26,954.54</b>	<b>26,262.41</b>	<b>15,934.54</b>	<b>9,599.45</b>	<b>17,217.34</b>	<b>5,230.73</b>	<b>19,663.36</b>	<b>98,343.26</b>
=====														
6	GASTOS													
601	GASTOS DE VENTAS													
60113	Servicios Transporte Privado	648.39	454.99	431.55	818.37	744.81	322.93	134.96	303.79	510.95	587.64	473.32	801.70	6,233.40
	<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTAS</b>	<b>648.39</b>	<b>454.99</b>	<b>431.55</b>	<b>818.37</b>	<b>744.81</b>	<b>322.93</b>	<b>134.96</b>	<b>303.79</b>	<b>510.95</b>	<b>587.64</b>	<b>473.32</b>	<b>801.70</b>	<b>6,233.40</b>
	<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRACION</b>	<b>250.00</b>	<b>250.00</b>	<b>250.00</b>	<b>250.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>250.00</b>	<b>250.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,500.00</b>
60203	Honorarios, Comisiones, Dietas	250.00	250.00	250.00	250.00	0.00	0.00	0.00	1,000.00	250.00	250.00	0.00	0.00	2,500.00
60229	Otros Servicios	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	7,452.00
60231	Agua, Luz y Telecomunicaciones	109.28	112.83	119.02	136.16	124.06	106.95	105.37	103.41	144.62	120.94	107.60	110.52	1,400.76
60268	Sueldos y Salarios	4,027.90	4,173.24	4,173.24	4,173.24	4,173.24	3,464.04	3,464.04	4,021.18	2,737.34	4,190.74	4,190.74	3,512.49	46,301.43

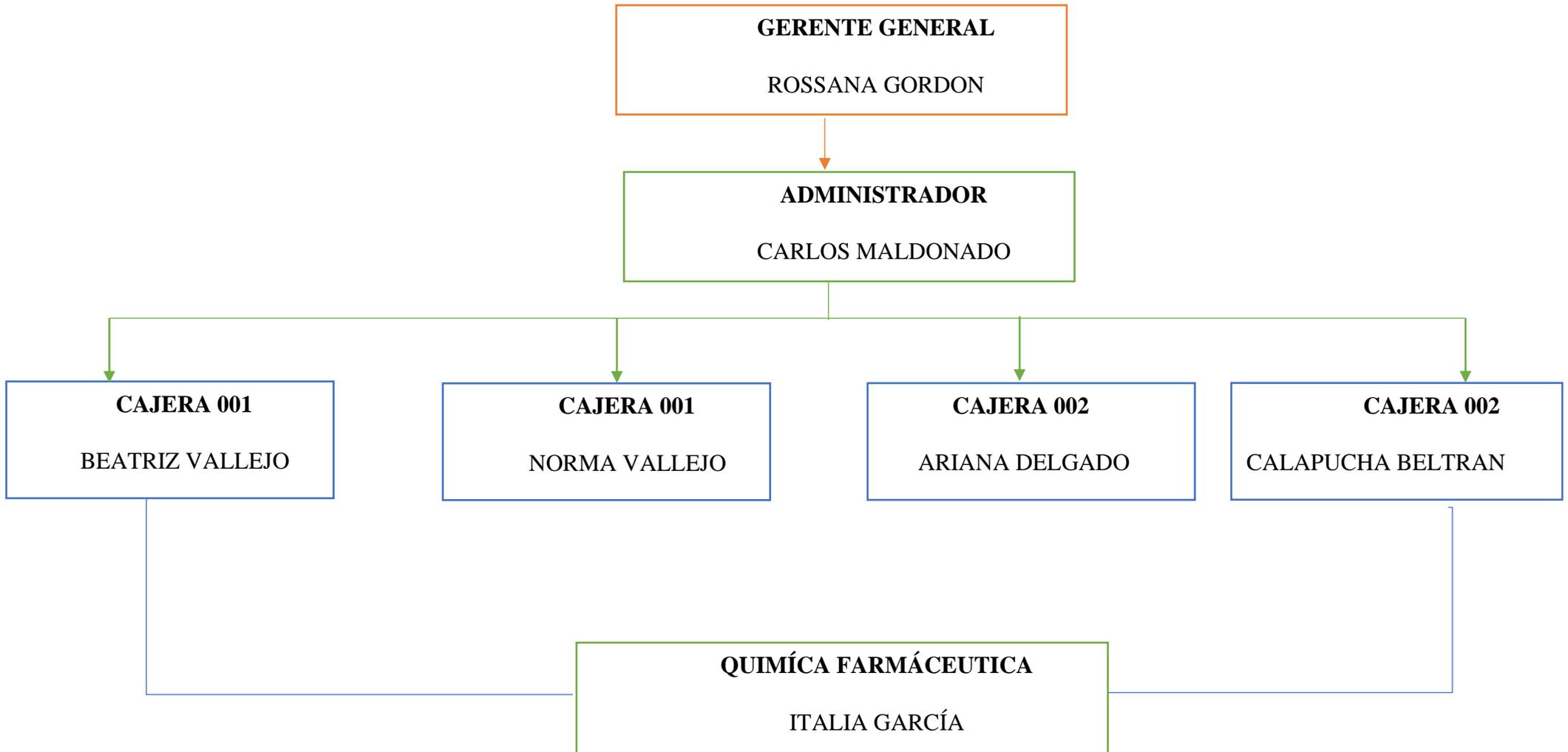
**GORDON AGAMA ROSSANA FERNANDA**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2020**

Cuenta	Descripción	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
60269	Aportes al IESS	817.75	847.69	847.69	847.69	847.69	701.59	701.59	816.36	551.89	851.29	851.29	711.57	9,394.09
60270	Décimo Tercer Sueldo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,767.91	1,767.91
60271	Décimo Cuarto Sueldo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,883.00	2,883.00
60272	PERMISO ADMINISTRATIVO DE	115.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	115.20
60273	Honorarios Comisiones y Dietas	150.00	150.00	150.00	150.00	0.00	0.00	0.00	600.00	150.00	150.00	0.00	0.00	1,500.00
	<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>6,091.13</b>	<b>6,154.76</b>	<b>6,160.95</b>	<b>6,178.09</b>	<b>5,765.99</b>	<b>4,893.58</b>	<b>4,892.00</b>	<b>7,161.95</b>	<b>4,454.85</b>	<b>6,183.97</b>	<b>5,770.63</b>	<b>9,606.49</b>	<b>73,314.39</b>
=====														
603	GASTOS FINANCIEROS													
60301	Intereses y Comisiones Locales	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	15.60
	<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>1.30</b>	<b>15.60</b>
=====														
	<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>6,740.82</b>	<b>6,611.05</b>	<b>6,593.80</b>	<b>6,997.76</b>	<b>6,512.10</b>	<b>5,217.81</b>	<b>5,028.26</b>	<b>7,467.04</b>	<b>4,967.10</b>	<b>6,772.91</b>	<b>6,245.25</b>	<b>10,409.49</b>	<b>79,563.39</b>
=====														
	<b>UTILIDAD/PERDIDA</b>	<b>-3,618.46</b>	<b>-493.73</b>	<b>-15,451.63</b>	<b>-17,969.44</b>	<b>-18,441.38</b>	<b>21,736.73</b>	<b>21,234.15</b>	<b>8,467.50</b>	<b>4,632.35</b>	<b>10,444.43</b>	<b>-1,014.52</b>	<b>9,253.87</b>	<b>18,779.87</b>
=====														

**GORDON AGAMA ROSSANA FERNANDA**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2021**

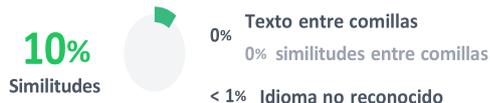
Cuenta	Descripción	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
4	*** INGRESOS ***													
401	VENTAS													
40101	Ventas IVA 12% (Rossana)	25,714.96	21,065.07	24,836.48	23,305.67	25,585.75	18,583.08	5,968.45	1,341.59	17,404.12	18,793.17	21,171.21	24,515.52	228,285.07
40102	Ventas IVA 0% (Rossana Gordon)	39,746.08	24,443.45	28,476.91	30,441.70	29,755.53	23,744.09	7,669.27	0.00	21,845.58	23,408.25	25,030.44	29,409.85	283,971.15
	<b>TOTAL DE VENTAS</b>	<b>65,461.04</b>	<b>45,508.52</b>	<b>53,313.39</b>	<b>53,747.37</b>	<b>55,341.28</b>	<b>42,327.17</b>	<b>13,637.72</b>	<b>1,341.59</b>	<b>39,249.70</b>	<b>42,201.42</b>	<b>46,201.65</b>	<b>53,925.37</b>	<b>512,256.22</b>
	<b>TOTAL DE *** INGRESOS</b>	<b>65,461.04</b>	<b>45,508.52</b>	<b>53,313.39</b>	<b>53,747.37</b>	<b>55,341.28</b>	<b>42,327.17</b>	<b>13,637.72</b>	<b>1,341.59</b>	<b>39,249.70</b>	<b>42,201.42</b>	<b>46,201.65</b>	<b>53,925.37</b>	<b>512,256.22</b>
=====														
5	*** COSTOS ***													
501	COSTOS DE MERCADERIA Y													
50107	Inv. Productos Medicinales	22,772.23	14,495.52	13,557.68	14,669.19	11,715.25	0.00	9,890.78	16,860.05	13,748.56	10,763.13	11,989.55	13,552.23	154,014.17
50108	Inv. Productos No Medicinales	10,798.04	2,202.73	19,149.76	5,518.93	5,108.46	4,292.76	9,295.46	5,264.18	8,386.59	11,730.81	9,566.59	6,817.07	98,131.38
50109	Inv. Productos en Calidad de	0.00	156.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	586.59	0.00	0.00	742.68
50110	Soporte y Asistencia (Comsa)	605.82	497.32	433.47	533.22	502.97	463.47	132.99	418.39	420.92	366.02	402.05	439.60	5,216.24
50111	Recargas	2,160.21	1,555.87	2,322.18	1,688.06	1,645.87	1,557.72	1,579.12	178.69	994.20	982.26	802.06	309.39	15,775.63
50113	INV.PROD.MED.CARLOS	21,026.35	11,027.51	9,013.64	9,725.61	11,380.29	7,884.57	5,041.15	10,656.31	13,226.28	7,458.69	11,032.80	11,967.13	129,440.33
50114	INV.PROD NO MED CARLOS	1,827.48	2,633.12	2,669.48	3,281.24	2,964.21	0.00	1,635.14	3,553.07	2,407.30	5,651.09	8,386.05	3,883.06	38,891.24
	<b>TOTAL DE COSTOS DE</b>	<b>59,190.13</b>	<b>32,568.16</b>	<b>47,146.21</b>	<b>35,416.25</b>	<b>33,317.05</b>	<b>14,198.52</b>	<b>27,574.64</b>	<b>36,930.69</b>	<b>39,183.85</b>	<b>37,538.59</b>	<b>42,179.10</b>	<b>36,968.48</b>	<b>442,211.67</b>
	<b>TOTAL DE *** COSTOS ***</b>	<b>59,190.13</b>	<b>32,568.16</b>	<b>47,146.21</b>	<b>35,416.25</b>	<b>33,317.05</b>	<b>14,198.52</b>	<b>27,574.64</b>	<b>36,930.69</b>	<b>39,183.85</b>	<b>37,538.59</b>	<b>42,179.10</b>	<b>36,968.48</b>	<b>442,211.67</b>
	<b>UTIL./PERD. BRUTA</b>	<b>6,270.91</b>	<b>12,940.36</b>	<b>6,167.18</b>	<b>18,331.12</b>	<b>22,024.23</b>	<b>28,128.65</b>	<b>-13,936.92</b>	<b>-35,589.10</b>	<b>65.85</b>	<b>4,662.83</b>	<b>4,022.55</b>	<b>16,956.89</b>	<b>70,044.55</b>
=====														
6	GASTOS													
601	GASTOS DE VENTAS													
60113	Servicios Transporte Privado	718.09	550.71	1,082.08	879.44	680.98	278.76	564.10	693.62	740.40	658.93	728.16	1,002.39	8,577.66
	<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTAS</b>	<b>718.09</b>	<b>550.71</b>	<b>1,082.08</b>	<b>879.44</b>	<b>680.98</b>	<b>278.76</b>	<b>564.10</b>	<b>693.62</b>	<b>740.40</b>	<b>658.93</b>	<b>728.16</b>	<b>1,002.39</b>	<b>8,577.66</b>
602	GASTOS ADMINISTRACION													
60229	Otros Servicios	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	621.00	761.68	621.00	621.00	621.00	621.00	7,592.68
60231	Agua, Luz y Telecomunicaciones	110.25	109.96	107.98	119.76	117.81	129.05	119.09	92.44	102.99	120.61	130.65	130.55	1,391.14
60267	Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	40.18	0.00	93.92	0.00	134.10
60268	Sueldos y Salarios	3,464.04	3,486.18	3,508.32	3,508.32	3,877.20	3,877.20	3,877.20	3,877.20	3,877.20	3,778.83	2,770.55	2,770.55	42,672.79
60269	Aportes al IESS	701.59	706.15	710.71	710.71	786.70	786.70	786.70	786.70	786.70	766.44	558.73	558.73	8,646.56
60270	Décimo Tercer Sueldo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,212.61	2,212.61

## ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL





# TRABAJO FINAL - GINGER ALDAZ 12 08 22



Nombre del documento: TRABAJO FINAL - GINGER ALDAZ 12 08 22.docx  
Tamaño del documento original: 1,2 Mo  
Autor: Pedro Andrade

Depositante: Pedro Andrade  
Fecha de depósito: 13/8/2022  
Tipo de carga: url\_submission  
fecha de fin de análisis: 13/8/2022

Número de palabras: 4111  
Número de caracteres: 25.962

Ubicación de las similitudes en el documento:



## Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<a href="http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/9457/3/E-UTB-FAFI-ING.COM-000665.pdf.tx">dspace.utb.edu.ec</a> http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/9457/3/E-UTB-FAFI-ING.COM-000665.pdf.tx 1 fuente similar	6%		Palabras idénticas : 6% (226 palabras)
2	<a href="https://berriprocess.com/los-efectos-de-la-variacion/#:~:text=Unidad de procesamiento: la complejida..">berriprocess.com</a>   Los efectos de la variación   Kanban https://berriprocess.com/los-efectos-de-la-variacion/#:~:text=Unidad de procesamiento: la complejida.. 1 fuente similar	3%		Palabras idénticas : 3% (132 palabras)
3	<a href="#">actividad2-100427 (1) Aviles Guerrero-plagio.docx</a>   actividad2-100427 (1) A ... #ee1e8e El documento proviene de mi biblioteca de referencias	1%		Palabras idénticas : 1% (30 palabras)