



UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION FINANZAS E INFORMÁTICA
PROCESO DE TITULACIÓN
DICIEMBRE 2022 – MAYO 2023
EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:
CUENTAS POR COBRAR DEL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA
CIUDAD DE BABAHOYO DURANTE EL PERIODO 2020 – 2021

ESTUDIANTE:
MEYLING JAMILETH VALDIVIEZO REBOLLEDO

TUTORA:
MARIA ALEXANDRA RODRIGUEZ GOMEZ

AÑO 2023

INDICE

Planteamiento del problema.....	5
Justificación.....	7
Objetivos del estudio.....	8
Líneas de investigación.....	9
Marco conceptual.....	10
Marco metodológico.....	21
Resultados.....	22
Discusión de Resultados.....	24
Conclusiones.....	26
Recomendaciones.....	27
Referencias.....	28
Anexos.....	31

RESUMEN

El propósito de este estudio de caso tiene como objetivo examinar las cuentas por cobrar del comercial EL ÉXITO mediante un análisis del periodo 2020 – 2021 con la información financiera del Comercial durante el estudio se identificaron ciertos hallazgos, en el comercial se registran problemas en las cuentas por cobrar lo cual afecta en la empresa directamente en su liquidez, puesto que el funcionamiento y cumplimiento de sus deudas dependen de un adecuado otorgamiento de créditos. Con respecto a los créditos otorgados existe un incorrecto seguimiento de cobro a los clientes, dando como consecuencia cartera vencida y una lista de clientes con cuentas por cobrar vencidas por incumplimiento de pagos de las ventas a crédito, por lo tanto, disminuye la rentabilidad del comercial y, así mismo, no podrá tener efectivo suficiente para cancelar a sus empleados, de este modo a pesar de los problemas que se identificaron, según el indicador de liquidez, indica que la empresa ha logrado cubrir sus responsabilidades financieras, comercial EL ÉXITO ha presentado problemas en las cuentas por cobrar, debido a los incumplimientos de pago por parte de los clientes, lo cual, ha generado cartera vencida. de esta manera se recomienda establecer políticas de cobranza para promover la vigilancia constante de los niveles de cartera, con la finalidad de identificar, incumplimiento de pagos y tomar las medidas correspondientes de forma inmediata, ya que una gestión adecuada de las cuentas por cobrar ayudara a mejorar la liquidez de la empresa y así lograr reducir el nivel de morosidad.

Palabras claves: Cuentas por Cobrar, Liquidez, Gestión, Cartera vencida, políticas de cobranza.

ABSTRACT

The purpose of this case study is to examine the accounts receivable of the commercial EL ÉXITO through an analysis of the period 2020 - 2021 with the financial information of the Commercial during the study certain findings were identified, in the commercial there are problems in the accounts receivable which affects the company directly in its liquidity, since the operation and fulfillment of its debts depend on an adequate granting of credits.

With respect to the credits granted, there is an incorrect follow-up of customer collections, resulting in an overdue portfolio and a list of customers with overdue accounts receivable due to nonpayment of credit sales, thus reducing the commercial company's profitability and, likewise, it will not have enough cash to pay its employees, Thus, in spite of the problems identified, according to the liquidity indicator, which indicates that the company has managed to cover its financial responsibilities, Comercial EL ÉXITO has presented problems in accounts receivable, due to payment defaults by customers, which has generated overdue accounts receivable. In this way, it is recommended to establish collection policies to promote the constant monitoring of the portfolio levels, in order to identify non-payment and take the corresponding measures immediately, since a proper management of accounts receivable will help to improve the liquidity of the company and thus reduce the level of delinquency.

Key words: Accounts receivable, liquidity, management, overdue portfolio, collection policies.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El presente estudio de caso tiene como propósito fundamental analizar las cuentas por cobrar del comercial EL ÉXITO durante el periodo 2020- 2021, ubicado en la ciudad de Babahoyo el mismo que se identifica con el RUC # 1205012311001, dedicado a la comercialización de electrodomésticos, artículos para el hogar, belleza, bazar, celulares, equipo de audio y video, papelería, suministros de oficina en general, entre otros. Su principal actividad económica es la venta al por menor de electrodomésticos, venta al por mayor de bazar en general, venta al por menor de productos de limpieza.

En el comercial se registran problemas en las cuentas por cobrar lo cual afecta en la empresa directamente en su liquidez, puesto que el funcionamiento y cumplimiento de sus deudas dependen de un adecuado otorgamiento de créditos. Con respecto a los créditos otorgados existe un incorrecto seguimiento de cobro a los clientes, dando como consecuencia cartera vencida y una lista de clientes con cuentas por cobrar vencidas por incumplimiento de pagos de las ventas a crédito, por lo tanto, disminuye la rentabilidad del comercial y, así mismo, no podrá tener efectivo suficiente para cancelar a sus empleados.

De la misma manera, uno de los problemas más comunes de las cuentas por cobrar es el retraso en el pago por parte de los clientes, al no contar con políticas y procedimientos de cobranza, otorgando créditos a personas que no tienen mucha capacidad de pago y, por ende, se generan los atrasos, dando como consecuencia una acumulación de deudas que puede ser difícil de recuperar, es por eso que las pérdidas aumentan y alteran las finanzas, al no poder disminuir la morosidad por aquello no se hará efectivo los créditos en tiempo determinado.

Otro problema de las cuentas de las cuentas por cobrar se da en la falta de seguimiento y control sobre los pagos, falta de capacitación para los colaboradores en el

área de créditos y cobranza, no se desarrollan evaluaciones correctamente en el proceso de otorgamiento, no se realizan las debidas llamadas telefónicas antes de la fecha de vencimiento establecida, y posteriormente ser visitados por uno de los colaboradores cuando esta falla en uno de sus pagos.

El problema del comercial se presenta en las cuentas por cobrar reflejada en los créditos concedidos a los clientes, lo cual se lleva el registro de cartera vencida, el mismo que aumenta al tener un incorrecto seguimiento de cobro, porque al momento de que necesite artículos para la venta, no cuenta con efectivo suficiente, por lo tanto, no tendrá artículos necesarios para seguir con sus actividades.

El riesgo de alta cartera vencida da como resultado inconsistencia financiera, debido a que no se lleva un adecuado proceso en la gestión de cobros se convierte en una deuda difícil de recuperar, hay desconocimiento de las cuentas por cobrar por parte de los colaboradores.

Uno de los problemas de las cuentas por cobrar es que, si no se gestionan adecuadamente, pueden generar una serie de consecuencias negativas para la empresa. Esto puede afectar significativamente en el flujo de efectivo de la empresa y limitar su capacidad para invertir en nuevas oportunidades de crecimiento, ya que el dinero que se espera recibir de los clientes no está disponible de manera inmediata afectando a la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras, como el pago de proveedores o deudas a corto plazo.

Actualmente, el comercial EL ÉXITO mantiene muchos créditos vencidos, que no se han podido convertir en efectivo, los mismos que han originado mucha inestabilidad en la empresa, y no se han podido recuperar, el comercial continúa dando créditos a los clientes con el fin de aumentar la rentabilidad y mejorar sus ventas.

JUSTIFICACIÓN

Las cuentas por cobrar representan el crédito y facilidad de pagos al adquirir productos que ofrece la empresa a sus clientes, estas determinan la realidad de las operaciones y actividades realizadas por la misma, de compra de los productos ofrecidos por el comercial a sus clientes, es por esta razón que la recuperación del pago de los clientes es uno de los asuntos más importantes que el departamento de créditos y cobranzas deben poner más énfasis, debido a que se refleja en los estados financieros afectando su rentabilidad, el presente proyecto tiene como propósito analizar las cuentas por cobrar del comercial EL ÉXITO de la ciudad de Babahoyo , durante el periodo 2020-2021.

Establecer políticas y procedimientos documentados para la gestión de cuentas por cobrar debe ser un asunto principal dada por el departamento de crédito. Las políticas de crédito y cobranza para el otorgamiento de crédito y el establecimiento de procesos para la recuperación de la cartera vencida son muy fundamentales de la rotación de cuentas por cobrar, evitando que las cuentas por cobrar incobrable superen lo estimado.

Una adecuada evaluación para la aprobación de créditos de cuentas por cobrar beneficia las empresas, debido a que, pueden mejorar los procedimientos de cobranza al mostrar más claridad y en lo que está fallando en las cobranzas y por qué la recuperación de la cartera es lenta ya que estos procesos son muy importantes para evitar obtener cartera vencida.

OBJETIVOS

Objetivo General

Examinar las cuentas por cobrar del comercial EL ÉXITO mediante un análisis del periodo 2020 – 2021 con la información financiera del Comercial.

Objetivos específicos

- Calcular el índice de rotación de cartera para analizar el tiempo promedio de cobro del comercial EL ÉXITO.
- Evaluar las cuentas por cobrar del comercial EL ÉXITO del periodo 2020-2021 a través de un análisis horizontal y vertical.
- Determinar el riesgo presente de las cuentas por cobrar del comercial EL ÉXITO durante el periodo 2020- 2021.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio de caso esta direccionado en las líneas de investigación de la Universidad Técnica de Babahoyo correspondiente a la carrera de Contabilidad y Auditoría “Gestión financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control” con el tema establecido Cuentas por cobrar del Comercial el Éxito de la Ciudad de Babahoyo durante el periodo 2020 – 2021 teniendo como sub línea “Gestión financiera, tributaria y compromiso social”.

La línea de investigación direccionada a la carrera de contabilidad y auditoría “Gestión financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control” es muy importante porque nos resulta más práctico, además, de ser fundamental la gestión financiera es muy importante para todas las instituciones, y así las empresas tanto públicas como privadas logren mantener la liquidez y aumentar su rentabilidad.

Todos los conocimientos adquiridos durante todo el proceso de estudio en la carrera antes mencionada se relacionan a las diferentes materias de las cuales se obtuvo conocimiento contable y financiero, por lo cual la gestión financiera se orienta al manejo de los recursos financieros de la empresa y la toma de decisiones.

De la misma manera la sub línea de la investigación “Gestión financiera, tributaria y compromiso social” estando establecida en la línea de investigación de la Escuela de Administración, la selección de la misma se da con base en que es la más direccionada al objetivo general, con el fin de analizar las cuentas por cobrar del comercial EL ÉXITO de la ciudad de Babahoyo durante el periodo 2020- 2021 para obtener los resultados de dicho objetivo mencionado en la sub línea gestión financiera se realizara a través de análisis financieros.

MARCO CONCEPTUAL

Comercial EL ÉXITO empresa ubicada en la Ciudad de Babahoyo dedicado a la comercialización de electrodomésticos, artículos para el hogar, belleza, bazar, celulares, equipo de audio y video, papelería, suministros de oficina en general, entre otros. Su principal actividad económica es la venta al por menor de electrodomésticos, venta al por mayor de bazar en general, venta al por menor de productos de limpieza.

La misión del comercial es cumplir con las necesidades y preferencias de los clientes, proporcionar productos de calidad con las mejores marcas, precios accesibles, brindando una explicación concisa acerca de los artículos y solucionar cualquier inquietud que los clientes puedan tener con respecto a los mismos. Ser líder en el mercado competitivo, garantizando la satisfacción de las necesidades y preferencias de los clientes con una amplia variedad de productos, la visión del comercial se enfoca en adaptarse continuamente a las necesidades del mercado, esforzarse por ser reconocida por su responsabilidad, e innovación.

Desde el comienzo de sus operaciones comercial EL ÉXITO se ha destacado por ofrecer los mejores productos, con los mejores descuentos, su principal enfoque es dar la mejor atención al cliente, con uno de los principales valores como lo es el respeto. Asimismo, la empresa ha centrado su atención en mejorar la experiencia del cliente a través de la implementación de tecnologías, que les permiten estar en contacto con sus clientes, brindarles información actualizada sobre sus productos, agilizando los procesos de venta y su respectiva entrega.

En el comercial se registran problemas en las cuentas por cobrar lo cual afecta y presenta dificultades para recibir los pagos de sus clientes. Esta situación está afectando negativamente la capacidad de la empresa para obtener ingresos y tener suficiente efectivo disponible para operar sus actividades diarias.

Grajales (2017) afirma que las cuentas por cobrar son un registro contable que representa el dinero que una empresa espera recibir de sus clientes o deudores. Es decir, son los montos pendientes de pago por parte de los clientes, por concepto de ventas o servicios prestados. Cuando una entidad vende productos o servicios a crédito, genera una cuenta por cobrar, ya que se espera que el cliente pague en un plazo determinado (pag.5).

Las cuentas por cobrar son muy importantes un mal registro contable puede ocasionar graves problemas, es el dinero que se espera recibir de los clientes por la venta de bienes o servicios a crédito, es decir el dinero que la empresa vendida a sus deudores y que aún no ha podido convertirse en efectivo, si los clientes demoran mucho con sus pagos no habría suficiente efectivo y así no se lograría el cumplimiento de las obligaciones financieras.

Otro problema se presenta en la liquidez, ya que no al no contar con efectivo suficiente no le permite realizar otras inversiones en la empresa y así no logra cumplir con sus objetivos, sus obligaciones financieras a corto plazo.

Ortega (2020) indica que la liquidez es la cantidad de dinero o activos líquidos que una empresa o individuo tiene para pagar sus deudas y gastos inmediatos. Una buena liquidez significa tener suficiente efectivo o activos que puedan convertirse en efectivo rápidamente para hacer frente a las necesidades de pago inmediatas. La falta de solvencia puede llevar a problemas financieros y es importante gestionarla adecuadamente (pag.8).

La liquidez es fundamental en las empresas porque permite a los empresarios a tener acceso a fondos para cubrir necesidades financieras próximas, como pagar deudas o gastos imprevisto, esto puede llevar a inconvenientes financieros, debido a que, los artículos pueden ser difíciles de vender y convertir en efectivo cuando se requiere.

Uno de los problemas con respecto a los créditos otorgados se da por el incorrecto seguimiento de cobro a los clientes, y no tener un proceso de crédito adecuado crea una mala imagen que puede afectar su capacidad para conseguir nuevos clientes en el futuro dando como consecuencia cartera vencida y una lista de clientes con cuentas por cobrar vencidas por incumplimiento de pagos en las fechas establecidas.

Erhardt (2017) explica que el crédito es una herramienta financiera que permite a las personas y empresas financiar sus proyectos o necesidades de liquidez. A través del crédito, se puede obtener una cantidad de dinero prestado a cambio de pagar un interés o comisión por el uso del mismo. Es importante tener en cuenta que el crédito implica una obligación de pago y que su uso indebido puede llevar a problemas financieros (pag.22).

Una de las maneras en que podemos financiarnos es una transacción financiera en la que una entidad presta una cantidad de dinero a personas, o empresas con la condición de que sea cancelado en un tiempo determinado, junto con los intereses correspondientes, es un instrumento financiero que permite financiar sus proyectos o necesidades de capital de trabajo. Con el crédito se pide prestada una determinada cantidad de dinero a cambio de pagar un interés o una comisión por utilizarlo.

El riesgo de alta cartera vencida da como resultado inconsistencia financiera, debido a que no se lleva un adecuado proceso en la gestión de cobros se convierte en una deuda difícil de recuperar, hay desconocimiento de las cuentas por cobrar por parte de los colaboradores, además al no contar un proceso de seguimiento en la cobranza por parte de los encargados, esto puede generar problemas en el flujo de efectivo.

Bancaria (2018) menciona que la cartera vencida es un término utilizado en el ámbito financiero que se refiere a las cuentas por cobrar que no han sido pagadas en el plazo establecido. Es decir, son los montos pendientes de pago que se encuentran vencidos. En otras palabras, la cartera vencida representa el dinero que una empresa

esperaba recibir de sus clientes y que por alguna razón no ha sido recibido en el plazo acordado (pag.45).

La cartera vencida representa una pérdida de dinero para la empresa referente a los créditos otorgados que no han sido pagados en tiempo determinado, por lo tanto, no han podido convertirse en efectivo, esto perjudica enormemente la liquidez, ya que, puede tener dificultad para hacer frente a sus obligaciones financieras en tiempo.

De la misma manera, uno de los problemas más comunes de las cuentas por cobrar es el retraso en el pago por parte de los clientes, al no contar con políticas y procedimientos de cobranza, otorgando créditos a personas que no tienen mucha capacidad de pago y, por ende, se generan los atrasos, dando como consecuencia una acumulación de deudas que puede ser difícil de recuperar.

Sotomayor (2018) dice que la cobranza es el proceso de recuperar el dinero que una empresa o individuo tiene derecho a recibir por concepto de ventas de bienes o servicios realizados a crédito. En otras palabras, la cobranza es la gestión que se lleva a cabo para lograr el pago de las cuentas pendientes y reducir la cartera vencida. La cobranza puede ser realizada por la misma entidad o a través de terceros especializados en la gestión de cobros (pag.25).

Anaya (2018) comenta que el análisis horizontal es una técnica de análisis financiero que se utiliza para comparar el rendimiento financiero de una empresa en diferentes periodos de tiempo. La idea principal es observar las variaciones en los estados financieros en dos o más años y determinar si ha habido un aumento o disminución en los diferentes conceptos como ventas, ingresos, costos, gastos. Además, también se pueden identificar los puntos fuertes y débiles de la empresa (pag.55).

El análisis horizontal consiste en evaluar los estados financieros de una empresa en diferentes períodos, comparar los valores numéricos y porcentuales de las diferentes

cuentas, con el fin de identificar cualquier cambio significativo en los resultados financieros y determinar si estos cambios son positivos o negativos. Al comparar los valores, es posible detectar tendencias y patrones que pueden ser útiles para la toma de decisiones, la evaluación del desempeño.

Este tipo de análisis nos ayuda a comparar los estados financieros de uno, o más periodos, para determinar las variaciones de las cuentas de un año con otro para determinar si habido un aumento o disminución.

Burguete (2018) explica que el análisis vertical es una técnica de análisis financiero que se utiliza para examinar la estructura de los estados financieros de una empresa. La idea principal es determinar la proporción de cada partida en relación con el total del estado financiero en el que se encuentra. Este análisis ayuda a entender la composición de los estados financieros y a identificar las áreas que representan la mayor parte de los ingresos, gastos, activos y pasivos (pag.66).

En el análisis vertical, se presenta cada cuenta de los estados financieros como un porcentaje del valor base, que puede ser el total de activos, pasivos, ingresos o gastos. Esta técnica es útil para evaluar la estructura financiera de la rentabilidad de la empresa, y para detectar cualquier cambio significativo en la composición de los estados financieros. El siguiente método consiste en analizar los estados financieros, nos ayuda a comprender como se ha ido desenvolviéndose la entidad de un año a otro.

Uno de los problemas de las cuentas por cobrar es que, si no se gestionan adecuadamente, pueden generar una serie de consecuencias negativas para la empresa, ya que el dinero que se espera recibir de los clientes no está disponible de manera inmediata, debido a la falta de seguimiento y control sobre los pagos, falta de capacitación para los colaboradores en el área de créditos y cobranza, no se desarrollan evaluaciones correctamente en el proceso de otorgamiento, no se realizan las debidas llamadas

telefónicas antes de la fecha de vencimiento establecida, y posteriormente ser visitados por uno de los colaboradores cuando esta falla en uno de sus pagos.

Alsina (2019) afirma que la gestión de cobros es el proceso de administración de las cuentas por cobrar de una empresa. Además, implica una serie de pasos, como la facturación o emisión de facturas, el envío de recordatorios de pago, la realización de llamadas telefónicas o correos electrónicos de seguimiento y, en casos extremos, la aplicación de medidas legales para recuperar los pagos pendientes (pag.78).

La empresa a través de sus políticas basadas en la ley obtiene una serie de medidas y beneficios para gestionar el cobro de sus créditos otorgados. Una buena gestión de cobros es esencial para garantizar la salud financiera, ya que, permite mantener el flujo de efectivo y minimizar el impacto de las deudas incobrables en la cuenta de resultados. a gestión de cobros es una parte fundamental de la gestión financiera de una empresa, que implica llevar un control riguroso de las cuentas por cobrar, tomar medidas para recuperar los pagos pendientes y mantener una buena relación con los clientes.

Asi mismo, uno de los problemas más comunes se da al no contar con políticas y procedimientos de cobranza, otorgando créditos a personas que no tienen mucha capacidad de pago y, por ende, se generan los atrasos, dando como consecuencia una acumulación de deudas que puede ser difícil de recuperar, es por eso que las pérdidas aumentan y alteran las finanzas, al no poder disminuir la morosidad por aquello no se hará efectivo los créditos en tiempo determinado.

Saiz (2018) argumenta que las políticas de crédito son las normas y criterios que establece una empresa para otorgar crédito a sus clientes. Estas políticas establecen las condiciones para la extensión de crédito, también ayudan a evaluar el riesgo de otorgar crédito a un cliente, y a asegurarse de que los clientes tengan la capacidad de pagar sus

deudas. También establecen los procedimientos para el seguimiento de los pagos atrasados y las medidas para recuperar las cuentas (pag.15).

Cada empresa establece su método de otorgamiento de créditos basado en sus políticas y condiciones que deben estar establecidas de acorde a la necesidad con el objeto de mejorar la liquidez financiera y con fin de minimizar conflictos.

Uribe (2017) define que la rotación de cartera es una medida que indica la frecuencia con la que una empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo en un período determinado, generalmente un año. Una rotación de cartera baja puede indicar que está teniendo dificultades para recuperar sus cuentas por cobrar, lo que puede ser una señal de problemas de flujo de efectivo o una mala gestión de las cuentas por cobrar (pag.54).

La rotación de cartera es una medida financiera que indica la rapidez con la que una empresa cobra el dinero, el tiempo que se lleva en cobrar las deudas de los clientes, con respecto a las ventas a crédito, es decir, la rapidez con la que cobra el dinero que le deben los clientes.

En el comercial se registran problemas en las cuentas, puesto que el funcionamiento y cumplimiento de sus deudas dependen de un adecuado otorgamiento de créditos afectando en la liquidez, debido a que si la empresa no cuenta con suficiente efectivo no podrá cumplir con sus obligaciones a corto plazo, lo cual ocasionaría retraso en el pago de los proveedores, y los respectivos empleados.

Pallerola (2022) dice que las deudas a corto plazo son aquellas obligaciones financieras que deben ser pagadas dentro de un período de tiempo relativamente corto, generalmente dentro de un año. Ejemplos comunes de deudas a corto plazo incluyen cuentas por pagar a proveedores, préstamos bancarios a corto plazo, tarjetas de crédito y

otros pasivos acumulados. Estas deudas se reflejan en el balance general de una empresa y son una parte importante de su estructura financiera (pag.111).

La deuda a corto plazo es una obligación financiera que debe pagarse en un tiempo relativamente corto, es decir dentro de un año. Las deudas a corto plazo incluyen pagos a proveedores, préstamos bancarios a corto plazo, y otros pasivos acumulados.

Asimismo, otro problema puede ser la falta de control en la gestión de cobranzas, lo que puede llevar a pérdidas, la rentabilidad puede verse afectada. Esto se debe a que las cuentas por cobrar representan un activo para la empresa, pero si los clientes no pagan o demoran en sus pagos, daría como consecuencia menos efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones y reinvertir en su negocio, los créditos vencidos, que no se han podido convertir en efectivo, los mismos que han originado mucha inestabilidad en la empresa.

Santisteban (2020) afirma que la rentabilidad es la medida de la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con los recursos que ha invertido. En términos generales, la rentabilidad se mide como el porcentaje de ganancia obtenido sobre la inversión realizada. Una entidad rentable es capaz de generar beneficios que superan los costos de producción, otros gastos lo que es esencial para su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo (pag.32).

La rentabilidad es una medida financiera que indica la capacidad de una inversión o de una empresa para generar beneficios en relación con la cantidad de recursos invertidos. Estas entidades tienen como objetivo generar recursos económicos, de los cuales ha invertido para obtener ganancias y así lograr mejorar sus ingresos para poder mantenerse en el mercado competitivo.

Con respecto a las ventas a crédito, existe un incorrecto seguimiento de cobro a los clientes dando como consecuencia cartera vencida, debido a que, existen clientes que

no pueden tener capacidad para pagar sus deudas y al no contar con efectivo suficiente no podrán financiar las operaciones diarias, afectando la rentabilidad de la empresa.

Villafuerte (2018) menciona que las ventas a crédito son beneficiosas tanto para los compradores como para los vendedores. Para los compradores, esto les permite adquirir un bien o servicio de mayor valor sin tener que pagar el precio total de inmediato, lo que les permite planificar mejor sus finanzas personales. Para los vendedores, esto les permite aumentar sus ventas y llegar a un público más amplio.

En las ventas a crédito, el cliente se compromete a pagar la deuda en un plazo determinado y puede hacerlo en cuotas o en un pago único al final del plazo acordado, tanto para el comprador como para el vendedor. Para los compradores, esto les permite comprar bienes o servicios de mayor valor sin pagar el precio total de inmediato, lo que les permite planificar mejor sus finanzas personales.

Otro problema que presenta el rubro de las cuentas por cobrar es la falta de efectivo esto puede dar un impacto notablemente en el flujo de efectivo de la empresa y limitar su capacidad para realizar nuevas inversiones, ya que el dinero que se espera recibir de los clientes no se hará efectivo en tiempo determinado.

Castro (2022) define lo siguiente:

El flujo de efectivo es el movimiento de entrada y salida de dinero de una empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente mensual, trimestral o anual. Este concepto es importante porque permite a los dueños o gerentes conocer, controlar el dinero que entra y sale de la entidad.

Además, se considera una herramienta fundamental en finanzas, ya que permite evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo y para tomar decisiones estratégicas sobre su gestión financiera. Además, es utilizado para analizar el desempeño financiero, para planificar inversiones, gestionar la

deuda y tomar decisiones de financiamiento, se refiere a el efectivo que entra y sale, durante un período de tiempo generalmente un mes o un año.

BANCOS (2022) argumenta que las obligaciones financieras son todas aquellas deudas u obligaciones que una empresa adquiere con terceros y que implican el pago de una cantidad de dinero en un plazo determinado. Estas obligaciones pueden ser a corto o largo plazo y pueden incluir, por ejemplo, el pago de proveedores, préstamos bancarios, emisión de bonos, arrendamientos financieros, entre otros.

Es importante que las empresas lleven un seguimiento detallado de sus obligaciones financieras ya que estas representan una carga económica que puede afectar su capacidad para cumplir con otras obligaciones o para invertir en su crecimiento. Por lo tanto, resulta fundamental tomar medidas para asegurarse de poder cumplir con sus compromisos de pago y de mantener su capacidad financiera en el largo plazo.

Las oportunidades de crecimiento se refieren a posibilidades que una empresa puede aprovechar para aumentar su tamaño, rentabilidad o presencia en el mercado. Estas oportunidades pueden surgir de diversas fuentes, como la entrada en nuevos mercados, la adopción de nuevas tecnologías, el lanzamiento de nuevos productos o servicios, la expansión de la capacidad productiva, la realización de fusiones o adquisiciones, entre otras. Maldonado (2015)

Existen oportunidades de las cuales las empresas deben aprovecharlas de manera oportuna, ya que estas oportunidades muchas de las veces son oportunidades muy efímeras en donde bajo un estudio y supervisión deben ser analizadas correctamente. Para aprovechar su máximo potencial de no ser así, quedaría estancada y sumida en una deficiencia económica.

Roncancio (2022) define que los indicadores de gestión son medidas cuantitativas o cualitativas utilizadas para evaluar el desempeño de una organización, departamento,

proceso o proyecto en relación con los objetivos establecidos y las metas a alcanzar. Estos indicadores proporcionan información valiosa para la toma de decisiones y el monitoreo del progreso hacia los objetivos.

Todas las empresas necesitan generar evaluaciones en el ámbito cualitativo y cuantitativo que ayuden a cumplir con los objetivos esto por lo general va acompañado de una buena planificación y gestión de los recursos es por ello que se necesita evaluar todos sus indicadores para mejorar su aspecto financiero y económico.

Otro problema relacionado con las finanzas es la falta de liquidez, lo cual se da cuando una empresa no tiene suficiente efectivo para cumplir con sus obligaciones financieras, como el pago de proveedores, empleados, impuestos.

Tapia (2018) menciona que las finanzas son una rama de la economía que se enfoca en el estudio de cómo las personas, e instituciones gestionan sus recursos financieros y cómo toman decisiones de inversión, financiamiento. El objetivo principal de las finanzas es maximizar el valor de los recursos financieros y, por ende, mejorar la situación económica de la empresa o individuo.

Las finanzas son importantes para cualquier empresa nos a gestionar sus recursos de manera eficiente controlar todos los gastos e ingresos, debido a que, son esenciales para la toma de decisiones. Las finanzas son muy esenciales para el éxito, debido a que influyen en la toma de decisiones, ya que, afectan la capacidad de generar ingresos y la rentabilidad de las inversiones.

MARCO METODOLÓGICO

El presente estudio de caso tiene un enfoque en las cuentas por cobrar del comercial EL ÉXITO su objetivo principal es examinar las cuentas por cobrar del periodo 2020 -2021. Para el desarrollo de este caso de estudio se utilizará el método deductivo porque es un método eficaz en el análisis de las cuentas por cobrar en el comercial “EL ÉXITO”, debido a que permite identificar las posibles causas del problema y tomar correctas decisiones para reducir el saldo pendiente y mejorar el proceso de la gestión del crédito. Al utilizar el método deductivo, se parte de una premisa general para llegar a una conclusión específica, misma que es al análisis del rubro de las cuentas por cobrar del comercial.

Para verificar este caso, se pueden recolectar y analizar datos relacionados con la política de crédito de la empresa, el historial de pagos de los clientes, y otros aspectos relevantes. Con base en esta información, se pueden identificar las causas específicas del problema y tomar decisiones para solucionarlo.

Asi mismo la técnica e instrumento de investigación fue la entrevista, en el cual se estableció unas preguntas directamente a la gerente y a la contadora, y esta sirvió para la recolección de información de los datos del comercial “EL ÉXITO” fueron las preguntas abiertas con libre opinión con el fin de conocer la problemática presentada en el establecimiento de acuerdo a las cuentas por cobrar.

De acuerdo a la información obtenida en la entrevista directamente con la gerente de la empresa, se pudo comprender aspectos esenciales, de acuerdo departamento de gestión créditos y cobranza del comercial, asi mismo, su correcto uso en los procedimientos y los problemas actuales con respecto a las cuentas por cobrar.

RESULTADOS

Dentro del presente estudio de caso, los resultados obtenidos se basan en información recopilada a través de una entrevista realizada a la gerente del comercial EL ÉXITO. Esta técnica de recolección de datos permitió obtener la siguiente información.

De acuerdo a la rotación de cartera en el año 2020 nos da 13.81, significa que la empresa está recuperando sus cuentas por cobrar aproximadamente 13.81 veces al año. Este resultado indica una buena eficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar, lo que puede ser un indicador de una buena salud financiera y una gestión adecuada de las políticas de crédito y para el año 2021 es de 5.30, significa que la empresa está recuperando sus cuentas por cobrar aproximadamente 5.30 veces al año. Este resultado indica que la eficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar es menor que en el ejemplo anterior, aunque aún se encuentra dentro de un rango aceptable. Es importante comparar este resultado con los de años anteriores. Respecto a la conversación con la gerente del comercial en la entrevista, se cuestionó la deficiencia de análisis de razones financieras para la respectiva evaluación de las cuentas por cobrar, lo cual es preocupante, ya que, la empresa puede presentar problemas a futuro, por lo tanto, es muy importante realizar un análisis financiero para evaluar la situación actual y así lograr tener un mejor manejo de efectivo de las cuentas por cobrar.

La gerente también mencionó que algunas de las ventas son al contado, debido a que, hay muchos clientes que pagan en efectivo al momento de adquirir sus productos.

La rotación de cartera es una medida utilizada para evaluar la eficiencia de una empresa en el manejo de sus cuentas por cobrar. Si la rotación de cartera es alta, significa que la empresa está recuperando sus cuentas por cobrar de manera rápida y efectiva, lo que sugiere que la empresa tiene una buena salud financiera. Por otro lado, si la rotación de cartera es baja, esto indica que la empresa tiene dificultades para recuperar sus cuentas

por cobrar, lo que puede ser un signo de problemas financieros. La ley de políticas de crédito se basa en una serie de factores clave, como el historial crediticio del cliente, su capacidad financiera para pagar, la cantidad de crédito que se está otorgando y el plazo de pago acordado. A continuación, se presentan los resultados de los análisis horizontal y vertical de las cuentas por cobrar en base a los estados financieros

Tabla 1. Rotación de cartera

AÑO 2020	$\frac{58.710.54}{4250}$	= 13.81
AÑO 2021	$\frac{39.507.67}{7450}$	= 5.30

Elaborado por: Meyling Valdiviezo

Fuente: Estados financieros comercial EL EXITO

Tabla 2. Análisis vertical cuentas por cobrar comercial EL ÉXITO

Análisis vertical	2021		2020	
Cuentas por cobrar	7450.00	4,0%	4250.00	2,95%
Total de activo	186118.78		143919.76	

Elaborado por: Meyling Valdiviezo

Fuente: Estados financieros comercial EL EXITO

Tabla 3. Análisis horizontal cuentas por cobrar comercial EL ÉXITO

Análisis horizontal	2021	2020	Variación absoluta	Variación relativa
Cuentas por cobrar	7450.00	4250.00	3200.00	75.29%
Total de activo	186118.78	143919.76		

Elaborado por: Meyling Valdiviezo

Fuente: Estados financieros comercial EL EXITO

Tabla 4. Razón rápida = Activos corrientes - Inventario Pasivos corrientes

AÑO 2020	$\frac{141466.86-123243.03}{114540.76}$	= 0.16
AÑO 2021	$\frac{183665.88-160150.00}{39717.26}$	= 0.59

Elaborado por: Meyling Valdiviezo

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Según lo que se pudo observar en la entrevista que se le realizó a la gerente, se pudo identificar ciertas carencias y áreas de mejora en cuanto a los procedimientos de créditos y cobranzas. Según el resultado rotación de cartera en el año 2020 es de 13.81 nos indica que la empresa está recuperando sus cuentas por cobrar con rapidez y eficiencia, y en el año 2021 con un resultado de 5.30 en la rotación de cartera indica que la empresa está recuperando sus cuentas por cobrar con una velocidad moderada, una rotación de cartera moderada también indica que la empresa está teniendo problemas para recuperar algunas de sus cuentas por cobrar, lo que puede tener un impacto negativo en la liquidez.

Después de aplicar el análisis horizontal y vertical se pudo observar que el comercial EL ÉXITO en el año 2021 obtuvo 4,0 % y en el año 2020 con 2,95%. Es evidente que el porcentaje indica la proporción de cuentas cobrar que el comercial tiene vencidas con respecto al total de activos del comercial. Es muy importante destacar la preocupación que generan los resultados en relación a la capacidad de la empresa y poder cumplir con sus compromisos financieros, considerando que una proporción significativa de las transacciones que se realiza mediante el otorgamiento de créditos, por consiguiente, resulta imprescindible que comercial EL ÉXITO elabore un plan para recobrar los pagos pendientes en el menor tiempo posible.

En el análisis horizontal se observó un aumento de las cuentas por cobrar con \$ 3200.00 en cuanto a el año 2021, con un aumento de 75.29% en términos porcentuales, esto aumento de las cuentas por cobrar es motivo de preocupación en la entidad, de hecho, cuanto mayor es el monto de las cuentas por cobrar, más difícil resultara recuperar los créditos que han vencido esto representa un desafío para la empresa.

Al evaluar el indicador de prueba acida se encontró que el comercial en el año 2020 tuvo un 0.16, Este resultado puede ser una señal de que la empresa está teniendo

dificultades para convertir sus activos en efectivo rápidamente, lo que podría dificultar el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo. Una baja razón de prueba ácida puede deberse a un exceso de inventarios. y en el año 2021 se obtuvo un 0.59 indica que, por cada unidad de pasivo corriente, la empresa tiene aproximadamente 0.59 unidades de activos líquidos disponibles para cubrir esas obligaciones.

Este resultado sugiere que la empresa tiene un nivel aceptable de activos líquidos en comparación con sus pasivos corrientes, lo que puede ser una señal positiva de una buena gestión del flujo de efectivo y una estrategia de financiamiento adecuada. Una razón de prueba ácida por encima de 0.5 a menudo se considera un valor saludable también puede ser una señal de que la empresa está siendo demasiado conservadora con su efectivo, lo que podría limitar su capacidad de invertir en crecimiento o aprovechar oportunidades de mercado.

Se sugiere que el comercial lleve a cabo evaluaciones de los indicadores de recuperación de créditos en su cartera, y así implementar mejores prácticas en la gestión de cobranzas, incluyendo políticas de crédito, capacitación y motivación de los colaboradores, y análisis constante de indicadores financieros para la toma de decisiones, efectividad de la empresa en el proceso de cobranza de los créditos pendientes y recuperación de los mismos, así evitar demasiada financiación, asegurar una supervisión adecuada en el procedimiento de gestión de cobro, esto es fundamental para recuperar el dinero en el menor tiempo posible y así el comercial cumpla con las obligaciones correspondientes.

CONCLUSIONES

Durante el proceso de investigación, se logró reconocer los principios teóricos que sustentan las cuentas por cobrar, en resumen, se puede decir que uno de los motivos por lo cual se origina el problema de las cuentas por cobrar es el mal manejo en el proceso de gestión y cobranzas.

Se puede concluir que la empresa para el año 2020 la empresa está recuperando sus cuentas por cobrar con rapidez y eficiencia y en el año 2021 la empresa está recuperando sus cuentas por cobrar con una velocidad moderada.

Después de la respectiva evaluación del análisis que se realizó con la información financiera se determinó que la cartera de la empresa que aún no ha sido cobrado aumento, esto indica una situación de riesgo elevado para la entidad afectando su rentabilidad, ya que, recuperar los créditos pendientes de pago es muy complejo, la empresa podría enfrentar dificultades, y existe la posibilidad de que clientes que tienen deuda pendiente, no tengan capacidad financiera para pagar sus deudas.

De este modo a pesar de las dificultades que se identificaron, según el indicador razón de prueba acida, El resultado de la razón de prueba ácida en el año 2020 con un resultado de 0.16 indica que la empresa tiene una capacidad limitada para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos líquidos. Esta baja razón de prueba ácida puede ser una señal de que la empresa está teniendo dificultades para convertir sus activos en efectivo rápidamente, lo que podría dificultar el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo y para el año 2021 con un 0.59 indica que la empresa tiene una capacidad razonable para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos líquidos. Esto puede ser un indicador de una buena salud financiera, pero es importante considerar otros factores y monitorear regularmente la situación financiera de la empresa.

RECOMENDACIONES

Una vez concluido con el estudio de caso se sugiere algunas recomendaciones para comercial EL ÉXITO con el fin de mejorar la eficiencia de las actividades, la gestión de cartera y el proceso de recuperar los créditos vencidos, ya que, son muy importantes para el comercial, de la siguiente manera presentamos las siguientes sugerencias, es muy fundamental que la entidad realice un correcto proceso de evaluación a los clientes para determinar si cuentan con capacidad para realizar los pagos correspondientes del crédito con el objetivo de garantizar la cancelación de saldo pendiente, evitando mayores complicaciones.

Establecer políticas de cobranza para promover la vigilancia constante de los niveles de cartera, con la finalidad de identificar, incumplimiento de pagos y tomar las medidas correspondientes de forma inmediata, ya que una gestión adecuada de las cuentas por cobrar ayudara a mejorar la liquidez de la empresa y así lograr reducir el nivel de morosidad.

Para terminar, es muy importante mejorar en los procedimientos de recuperación de deuda, lograr una gestión adecuada para que la entidad logre financiar sus obligaciones, es fundamental que la gerencia del comercial logre una gestión optima, eficaz de la cartera de crédito.

REFERENCIAS

- Alsina, P. B. (2019). *Gestión del crédito y cobro*. Madrid. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Gesti%C3%B3n_del_cr%C3%A9dito_y_cobro/TRF0kJL8PUEC?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+cobros++que+es&printsec=frontcover
- Anaya, H. O. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF (16a. Edición)*. Madrid. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/An%C3%A1lisis_financiero_aplicado_bajo_NIIF/lzWjDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=An%C3%A1lisis+Horizontal+que+es&printsec=frontcover
- Bancaria, p. (2018). *Informe presentado por el Superintendente Bancario ... al señor Ministro de Hacienda y Crédito Público*. Madrid. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Informe_presentado_por_el_Superintendente/bbasra9-_q4C?hl=es-419&gbpv=1&bsq=cartera+vencida+que+es&dq=cartera+vencida+que+es&printsec=frontcover
- BANCOS, S. D. (2022). *www.superbancos.gob.ec*. Obtenido de [www.superbancos.gob.ec: https://www.superbancos.gob.ec/bancos/glosario-de-terminos/](https://www.superbancos.gob.ec/bancos/glosario-de-terminos/)
- Burguete, A. C. (2018). *Análisis financiero*. Madrid. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/An%C3%A1lisis_financiero/RuE2DAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0
- Castro, J. (1 de AGOSTO de 2022). *blog.corponet.com*. Obtenido de [blog.corponet.com: https://blog.corponet.com/que-es-un-estado-de-flujo-de-efectivo-y-cuales-son-sus-objetivos](https://blog.corponet.com/que-es-un-estado-de-flujo-de-efectivo-y-cuales-son-sus-objetivos)

- Erhardt, W. (2017). *¡Quiero un crédito! Cómo obtenerlo y conservarlo*. Madrid. Obtenido de
de
https://www.google.com.ec/books/edition/Quiero_un_cr%C3%A9dito/1odDDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=credito++que+es&printsec=frontcover
- Grajales, G. (2017). *Plan de Cuentas bajo NIF: Grupo 3*. madrid. Obtenido de
https://www.google.com.ec/books/edition/Plan_de_Cuentas_bajo_NIF_Grupo_3/ayejDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=cuentas+por+cobrar++que+es&printsec=frontcover
- Maldonado, J. Á. (2015). *www.gestiopolis.com*. Obtenido de www.gestiopolis.com:
<https://www.gestiopolis.com/que-es-un-proyecto/>
- Ortega, F. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. España. Obtenido de
https://www.google.com.ec/books/edition/Resultado_rentabilidad_y_caja/mcEDEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=liquidez+que+es&printsec=frontcover
- Pallerola, J. (2022). *Contabilidad básica*. España. Obtenido de
https://www.google.com.ec/books/edition/Contabilidad_b%C3%A1sica/LI5dEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=Deudas+a+corto+plazo+que+es&printsec=frontcover
- Roncancio, G. (12 de 1 de 2022). *gestion.pensemos.com*. Obtenido de gestion.pensemos.com:
<https://gestion.pensemos.com/que-son-indicadores-de-gestion-o-desempeno-kpi-y-para-que-sirven>
- Sáiz, M. C. (2018). *Riesgo soberano y política monetaria*. España. Obtenido de
https://www.google.com.ec/books/edition/Riesgo_soberano_y_pol%C3%ADtica_monetaria_ef/EkFPDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=politic+de+credito+++que+es&printsec=frontcover

- Santiesteban, E. (2020). En *Análisis de la Rentabilidad Económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/An%C3%A1lisis_de_la_Rentabilidad_Econ%C3%B3mica/33n1DwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=rentabilidad++que+es&printsec=frontcover
- Sotomayor, B. (2018). *Cobranza Impositiva y Diseño de Estrategias de Control en Ecuador*. Madrid.
- Tapia, E. (2018). *asobanca.org*. Obtenido de [asobanca.org: https://asobanca.org.ec/educacion-financiera/conozca-las-cinco-claves-que-le-diran-si-es-un-buen-sujeto-de-credito/](https://asobanca.org.ec/educacion-financiera/conozca-las-cinco-claves-que-le-diran-si-es-un-buen-sujeto-de-credito/)
- Uribe, J. A. (2017). *Plan de negocio*. Madrid. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Plan_de_negocio/YTOjDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=rotacion+de+cartera++que+es&pg=PA226&printsec=frontcover
- Villafuerte, E. (2018). *www.fcca.umich.mx*. Obtenido de [www.fcca.umich.mx: https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20ii%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/administracion%20financiera%20capitulo%206.pdf](https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20ii%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/administracion%20financiera%20capitulo%206.pdf)

ANEXOS

Anexo 1.

Entrevista

¿Con qué frecuencia se llevan a cabo evaluaciones financieras en la empresa?

¿Cómo se realiza el seguimiento de los saldos pendientes de los clientes?

¿El comercial cuenta con políticas y procedimientos de cobranza?

¿Qué medidas se implementan para minimizar el riesgo de cuentas incobrables?

¿Cómo se mide la eficacia de la gestión de cuentas por cobrar y qué indicadores se utilizan para evaluar el rendimiento?

Anexo 2.

Estado de situación financiera 2020


SRI

Sistema de declaración de impuestos

A través de Internet

Obligación: 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
 Tributaria:
 Identificación: 1205012311001 Razón Social: MANCILLA SUAREZ KATITA DORITA
 Período Fiscal: AÑO 2020 Tipo Declaración: SUSTITUTIVA
 Formulario: 872147250680
 Sustituye:

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
ACTIVO				
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y equivalentes al efectivo		311	1150.00	
Inversiones corrientes		312	0.00	
(-) Deterioro acumulado del valor de inversiones corrientes		313	0.00	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES				
Relacionadas				
Locales		314	0.00	
Del exterior		315	0.00	
No Relacionadas				
Locales		316	4250.00	
Del exterior		317	0.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES				
Otras relacionadas				
Locales		318	0.00	
Del exterior		319	0.00	
No relacionadas				
La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente				
	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
	SRIC0C2021065416965	872082281731	25-10-2021	1

Locales		320	0.00	
Del exterior		321	0.00	
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)				
Relacionadas				
No relacionadas		322	0.00	
No relacionadas		323	0.00	
Importe bruto adeudado por los clientes por el trabajo ejecutado en contratos de construcción				
Relacionadas				
No relacionadas		324	0.00	
No relacionadas		325	0.00	
Activos por impuestos corrientes				
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)		326	0.00	
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)		327	12621.83	
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto Renta)		328	0.00	
Otros		329	0.00	
INVENTARIOS				
Inventario de materia prima (no para la construcción)		330	0.00	
Inventario de productos en proceso (excluyendo obras/inmuebles en construcción para la venta)		331	0.00	
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales (no para la construcción)		332	0.00	
Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)		333	123245.03	
Mercaderías en tránsito		334	0.00	
Inventario de obras en construcción		335	0.00	
Inventario de obras terminadas		336	0.00	
Inventario de materia prima, suministros y materiales para la construcción		337	0.00	
(-) Deterioro acumulado del valor de inventarios por ajuste al valor neto realizable		338	0.00	
Activos biológicos corrientes (animales y plantas vivas)		339	0.00	
(-) Depreciación acumulada activos biológicos corrientes (animales y plantas vivas)		340	0.00	
(-) Deterioro acumulado de activos biológicos corrientes (animales y plantas vivas)		341	0.00	
Gastos pagados por anticipado (prepagados)		342	0.00	
Otros activos corrientes		343	0.00	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		349	141466.86	
ACTIVOS NO CORRIENTES				
La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente				
	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
	SRIC0C2021065416965	872082281731	25-10-2021	2

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS

Terrenos	350	0.00
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	351	0.00
Construcciones en curso y otros activos en tránsito	352	0.00
Muebles y enseres	353	1560.05
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	354	0.00
Naves, aeronaves, barcasas y similares	355	0.00
Equipo de computación y software	356	892.85
Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil	357	0.00
Plantas productoras (agricultura)	358	0.00
Propiedades, planta y equipo por contratos de arrendamiento financiero	359	0.00
Otras propiedades, planta y equipo	360	0.00
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	361	0.00
(-) Deterioro acumulado de propiedades, planta y equipo	362	0.00
Activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales (tangibles)	363	0.00
Activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales (intangibles)	364	0.00
(-) Amortización acumulada de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales	365	0.00
(-) Deterioro acumulado de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales	366	0.00
Propiedades de inversión	367	0.00
(-) Depreciación acumulada propiedades de inversión	368	0.00
(-) Deterioro acumulado de propiedades de inversión	369	0.00
Activos biológicos no corrientes (animales y plantas vivas)	370	0.00
(-) Depreciación acumulada activos biológicos no corrientes (animales y plantas vivas)	371	0.00
(-) Deterioro acumulado de activos biológicos no corrientes (animales y plantas vivas)	372	0.00
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS	379	2452.90

ACTIVOS INTANGIBLES

Plusvalías o goodwill (derecho de llave)	381	0.00
Marcas, patentes, licencias y otros similares	382	0.00
Adecuaciones y mejoras en bienes arrendados mediante arrendamiento operativo	383	0.00
Derechos en acuerdos de concesión	384	0.00
Otros	385	0.00



La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SRDEC2021065416903	872262261731	26-10-2021	3

(-) Amortización acumulada de activos intangibles	386	0.00
(-) Deterioro acumulado de activos intangibles	387	0.00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	389	0.00

ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES

Inversiones no corrientes		
En subsidiarias, asociadas y en negocios conjuntos	411	0.00
Otras	412	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de inversiones no corrientes	413	0.00
Cuentas y documentos por cobrar clientes no corrientes		
Relacionados		
Locales	414	0.00
Del exterior	415	0.00
No Relacionados		
Locales	416	0.00
Del exterior	417	0.00
Otras cuentas y documentos por cobrar no corrientes		
Relacionados		
Locales	418	0.00
Del exterior	419	0.00
No Relacionados		
Locales	420	0.00
Del exterior	421	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad no corrientes (provisiones para créditos incobrables)		
Relacionados		
No Relacionados	422	0.00
No Relacionados		
No Relacionados	423	0.00
Otros activos financieros no corrientes		
(-) Deterioro acumulado del valor de otros activos financieros no corrientes medidos a costo amortizado	424	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otros activos financieros no corrientes medidos a costo amortizado	425	0.00
TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	429	0.00
Activos por impuestos diferidos no corrientes	431	0.00
Otros activos no corrientes	432	0.00




La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente


CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SRDEC2021065416903	872262261731	26-10-2021	4

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	439	2452.90
TOTAL DEL ACTIVO	499	143919.76
Efecto de la revaluación de activos (casillero informativo para el cálculo del anticipo de impuesto a la renta) - informativo	441	0.00
Terrenos que se excluyen del cálculo del anticipo		
Total costo neto de terrenos en los que se desarrollan actividades agropecuarias (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	442	0.00
Total costo neto de terrenos en los que se desarrollan proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	443	0.00
Total deterioro acumulado del costo de terrenos en los que se desarrollan actividades agropecuarias (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	444	0.00
Total deterioro acumulado del costo de terrenos en los que se desarrollan proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	445	0.00

PASIVO		
PASIVOS CORRIENTES		
Cuentas y documentos por pagar proveedores corrientes		
Relacionadas		
Locales	511	0.00
Del exterior	512	0.00
No relacionadas		
Locales	513	0.00
Del exterior	514	0.00
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes		
Relacionadas		
Locales	515	114250.20
Del exterior	516	0.00
No relacionadas		
Locales	517	0.00
Del exterior	518	0.00
Obligaciones con Instituciones Financieras - corrientes		
Relacionadas		
Locales	519	0.00




	La información reposa en la base de datos del SRS, conforme la declaración realizada por el contribuyente			
	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
	SROEC2021065416965	872262261731	25-10-2021	5

Del exterior	520	0.00
No relacionadas		
Locales	521	0.00
Del exterior	522	0.00
Crédito a mutuo	523	0.00
Otros pasivos financieros corrientes	524	0.00
Porción corriente de arrendamientos financieros por pagar	525	0.00
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	526	0.00
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados		
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	527	208.56
Obligaciones con el IESS	528	82.00
Jubilación patronal	529	0.00
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	530	0.00
Otras provisiones corrientes	531	0.00
Pasivos por ingresos diferidos		
Anticipos de clientes	532	0.00
Subvenciones del gobierno	533	0.00
Otros pasivos por ingresos diferidos	534	0.00
Otros pasivos corrientes	535	0.00
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	539	114540.76
PASIVOS NO CORRIENTES		
Cuentas y documentos por pagar proveedores no corrientes		
Relacionadas		
Locales	541	0.00
Del exterior	542	0.00
No relacionadas		
Locales	543	0.00
Del exterior	544	0.00
Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes		
Relacionadas		
Locales	545	0.00

	La información reposa en la base de datos del SRS, conforme la declaración realizada por el contribuyente			
	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
	SROEC2021065416965	872262261731	25-10-2021	5

Anexo 3.

Estado de situación financiera 2021

		Sistema de declaración de impuestos A través de Internet	
Obligación Tributaria:	1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES		
Identificación:	1205012311001	Razón Social:	MANCILLA SUAREZ KATITA DORITA
Período Fiscal:	AÑO 2021	Tipo Declaración:	SUSTITUTIVA
Formulario:	872334565102		
Sustituye:			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
ACTIVO			
ACTIVOS CORRIENTES			
Efectivo y equivalentes al efectivo	311	550.00	
Inversiones corrientes	312	0.00	
(-) Deterioro acumulado del valor de inversiones corrientes	313	0.00	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES			
Relacionadas			
Locales	314	0.00	
Del exterior	315	0.00	
No Relacionadas			
Locales	316	7450.00	
Del exterior	317	0.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES			
Otras relacionadas			
Locales	318	0.00	
Del exterior	319	0.00	
No relacionadas			
 La información regresa en la base de datos del SRI, confirma la declaración realizada por el contribuyente			
CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SRDEC0322066429883	87244230480	25-11-2022	1
Locales	320	0.00	
Del exterior	321	0.00	
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)			
Relacionadas			
No relacionadas	322	0.00	
No relacionadas			
No relacionadas	323	0.00	
Importe bruto adeudado por los clientes por el trabajo ejecutado en contratos de construcción			
Relacionadas			
No relacionadas	324	0.00	
No relacionadas			
No relacionadas	325	0.00	
Activos por impuestos corrientes			
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	326	0.00	
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	327	14797.02	
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto Renta)	328	718.86	
Otros	329	0.00	
INVENTARIOS			
Inventario de materia prima (no para la construcción)	330	0.00	
Inventario de productos en proceso (excluyendo obras/Inmuebles en construcción para la venta)	331	0.00	
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales (no para la construcción)	332	0.00	
Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén (excluyendo obras/Inmuebles terminados para la venta)	333	160150.00	
Mercaderías en tránsito	334	0.00	
Inventario de obras en construcción	335	0.00	
Inventario de obras terminadas	336	0.00	
Inventario de materia prima, suministros y materiales para la construcción	337	0.00	
(-) Deterioro acumulado del valor de inventarios por ajuste al valor neto realizable	338	0.00	
Activos biológicos corrientes (animales y plantas vivas)	339	0.00	
(-) Depreciación acumulada activos biológicos corrientes (animales y plantas vivas)	340	0.00	
(-) Deterioro acumulado de activos biológicos corrientes (animales y plantas vivas)	341	0.00	
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	342	0.00	
Otros activos corrientes	343	0.00	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	349	183065.88	
ACTIVOS NO CORRIENTES			
 La información regresa en la base de datos del SRI, confirma la declaración realizada por el contribuyente			
CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SRDEC0322066429883	87244230480	25-11-2022	2

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS

Terrenos	350	0.00
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	351	0.00
Construcciones en curso y otros activos en tránsito	352	0.00
Muebles y enseres	353	1560.05
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	354	0.00
Naves, aeronaves, barcasas y similares	355	0.00
Equipo de computación y software	356	892.85
Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil	357	0.00
Plantas productoras (agricultura)	358	0.00
Propiedades, planta y equipo por contratos de arrendamiento financiero	359	0.00
Otras propiedades, planta y equipo	360	0.00
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	361	0.00
(-) Deterioro acumulado de propiedades, planta y equipo	362	0.00
Activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales (tangibles)	363	0.00
Activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales (intangibles)	364	0.00
(-) Amortización acumulada de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales	365	0.00
(-) Deterioro acumulado de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales	366	0.00
Propiedades de inversión	367	0.00
(-) Depreciación acumulada propiedades de inversión	368	0.00
(-) Deterioro acumulado de propiedades de inversión	369	0.00
Activos biológicos no corrientes (animales y plantas vivas)	370	0.00
(-) Depreciación acumulada activos biológicos no corrientes (animales y plantas vivas)	371	0.00
(-) Deterioro acumulado de activos biológicos no corrientes (animales y plantas vivas)	372	0.00
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS	379	2452.90
ACTIVOS INTANGIBLES		
Plusvalías o goodwill (derecho de llave)	381	0.00
Marcas, patentes, licencias y otros similares	382	0.00
Adecuaciones y mejoras en bienes arrendados mediante arrendamiento operativo	383	0.00
Derechos en acuerdos de concesión	384	0.00
Otros	385	0.00



La información reposa en la base de datos del SRL conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SPDEC3022086429883	87346239450	25-11-2022	3

(-) Amortización acumulada de activos intangibles	386	0.00
(-) Deterioro acumulado de activos intangibles	387	0.00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	389	0.00

ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES

Inversiones no corrientes		
En subsidiarias, asociadas y en negocios conjuntos	411	0.00
Otras	412	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de inversiones no corrientes	413	0.00
Cuentas y documentos por cobrar clientes no corrientes		
Relacionados		
Locales	414	0.00
Del exterior	415	0.00
No Relacionados		
Locales	416	0.00
Del exterior	417	0.00
Otras cuentas y documentos por cobrar no corrientes		
Relacionados		
Locales	418	0.00
Del exterior	419	0.00
No Relacionados		
Locales	420	0.00
Del exterior	421	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad no corrientes (provisiones para créditos incobrables)	422	0.00
Relacionados		
No Relacionados	423	0.00
Otros activos financieros no corrientes	424	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otros activos financieros no corrientes medidos a costo amortizado	425	0.00
TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	429	0.00
Activos por impuestos diferidos no corrientes	431	0.00
Otros activos no corrientes	432	0.00



La información reposa en la base de datos del SRL conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SPDEC3022086429883	87346239450	25-11-2022	4

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	439	2452.90
TOTAL DEL ACTIVO	499	186118.78
Efecto de la revaluación de activos (casillero informativo para el cálculo del anticipo de impuesto a la renta) - informativo	441	0.00
Terrenos que se excluyen del cálculo del anticipo		
Total costo neto de terrenos en los que se desarrollan actividades agropecuarias (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	442	0.00
Total costo neto de terrenos en los que se desarrollan proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	443	0.00
Total deterioro acumulado del costo de terrenos en los que se desarrollan actividades agropecuarias (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	444	0.00
Total deterioro acumulado del costo de terrenos en los que se desarrollan proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	445	0.00

PASIVO**PASIVOS CORRIENTES**

Cuentas y documentos por pagar proveedores corrientes

Relacionadas

Locales	511	0.00
Del exterior	512	0.00

No relacionadas

Locales	513	0.00
Del exterior	514	0.00

Otras cuentas y documentos por pagar corrientes

Relacionadas

Locales	515	0.00
Del exterior	516	0.00

No relacionadas

Locales	517	35250.00
Del exterior	518	0.00

Obligaciones con Instituciones Financieras - corrientes

Relacionadas

Locales	519	0.00
---------	-----	------



La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SPRDEC2022086429883	873440230450	25-11-2022	3

No relacionadas	Del exterior	520	0.00
	Locales	521	0.00
	Del exterior	522	0.00
Crédito a mutuo		523	0.00
Otros pasivos financieros corrientes		524	0.00
Porción corriente de arrendamientos financieros por pagar		525	0.00
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio		526	0.00
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados			
Participación trabajadores por pagar del ejercicio		527	3017.26
Obligaciones con el IESS		528	1450.00
Jubilación patronal		529	0.00
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados		530	0.00
Otras provisiones corrientes		531	0.00
Pasivos por ingresos diferidos			
Anticipos de clientes		532	0.00
Subvenciones del gobierno		533	0.00
Otros pasivos por ingresos diferidos		534	0.00
Otros pasivos corrientes		535	0.00
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		538	39717.26

PASIVOS NO CORRIENTES

Cuentas y documentos por pagar proveedores no corrientes

Relacionadas

Locales	541	0.00
Del exterior	542	0.00

No relacionadas

Locales	543	0.00
Del exterior	544	0.00

Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes

Relacionadas

Locales	545	0.00
---------	-----	------



La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SPRDEC2022086429883	873440230450	25-11-2022	4

	Del exterior	546	0.00
No relacionadas			
	Locales	547	72520.00
	Del exterior	548	0.00
Obligaciones con instituciones financieras - no corrientes			
Relacionadas			
	Locales	549	0.00
	Del exterior	550	0.00
No relacionadas			
	Locales	551	19080.00
	Del exterior	552	0.00
Crédito a mutuo		553	0.00
Otros pasivos financieros no corrientes		554	0.00
Porción no corriente de arrendamientos financieros por pagar		555	0.00
Pasivo por impuesto a la renta diferido		556	0.00
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados			
	Jubilación patronal	557	0.00
	Desahucio	558	0.00
	Otros pasivos no corrientes por beneficios a empleados	559	0.00
Otras provisiones no corrientes		560	0.00
Pasivos por ingresos diferidos			
	Anticipos de clientes	561	0.00
	Subvenciones del gobierno	562	0.00
	Otros pasivos no corrientes por ingresos diferidos	563	0.00
Otros pasivos no corrientes		564	0.00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		569	91600.00
TOTAL DEL PASIVO		599	131317.26
TOTAL PATRIMONIO NETO		698	54801.52
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		699	186118.78

ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS

La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente			
CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SDDEC2022066428643	87246230450	25-11-2022	7

Anexo 4.

SRI		Certificado Registro Único de Contribuyentes	
Apellidos y nombres MANCILLA SUAREZ KATITA DORITA		Número RUC 1205012311001	
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL	Artesano No registra	
Fecha de registro 16/10/2007	Fecha de actualización 07/04/2022		
Inicio de actividades 16/10/2007	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra	
Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO		Obligado a llevar contabilidad SI	
Tipo PERSONAS NATURALES	Agente de retención SI	Contribuyente especial NO	
Domicilio tributario			
Ubicación geográfica			
Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: DR. CAMILO PONCE			

Anexo 5.

CARTA DE AUTORIZACIÓN

A petición de la parte interesada:

Yo, **Katita Dorita Mancilla Suárez**, representante legal del comercial EL EXITO, con cédula de identidad 1205012311


Por medio de la presente autorizo a la Srta. **Meyling Jamileth Valdiviezo Rebolledo** con cédula de identidad 1208630739, estudiante de la Facultad de Administración, Finanzas e informática, inscrita en el proceso de Titulación para obtener el título de Lcda. en Contabilidad y Auditoría, tiene el permiso para que efectuó la Investigación del estudio de caso, titulado "CUENTAS POR COBRAR DEL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE BABAHOYO DURANTE EL PERIODO 2020 - 2021"

Comprometiéndome a proporcionarle la información necesaria para el desarrollo de dicho caso de estudio antes mencionado.

Sin otro particular, me suscribo.


Atentamente,


KATITA DORITA MANCILLA SUAREZ
REPRESENTANTE LEGAL
C.I: 1205012311

 Distrit: 'dora Comercial "EL EXITO"
Su Ahorro es Nuestro Exito
Dra. Mancilla Suárez, Katita Dorita
R.U.C. No: 1200012311001
C/1. Calle 10 de Agosto s/n. P.O. Box
TAMBO, MSZ: 222000 - 044871865A
BARRIO LOS TIGRES - EL JARDIN

Anexo 6

Resultado del plagio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

Contabilidad y Auditoria

Estudio de Caso

2% Similitudes

< 1% Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas
< 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: CASO DE ESTUDIO_JAMILETH_VALDIEZO.docx

ID del documento: d31b207c52cc7a33338262d6a89762f8a544df4b

Tamaño del documento original: 39,51 kb

Autor: Meyling Jamileth Valdiviezo Rebolledo

Depositante: Meyling Jamileth Valdiviezo Rebolledo

Fecha de depósito: 28/3/2023


Tipo de carga: url_submission

fecha de fin de análisis: 28/3/2023



Número de palabras: 6243

Número de caracteres: 40.067











Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuente principal detectada

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 Aguilera Chávez Daniela Lisbeth_Caso-1-2 (1).docx ESTUDIO COMPARATIV... <small>El documento proviene de mi grupo</small>	1%		Palabras idénticas : 1% (67 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 Documento de otro usuario #932145 <small>El documento proviene de otro grupo</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (20 palabras)
2	 planetalarboral.es D> deudas a corto plazo marzo 2023 <small>https://planetalarboral.es/deudas-a-corto-plazo/#~:text=En términos generales, la deuda a corto plazo...</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (11 palabras)
3	 repositorio.uta.edu.ec La gestión de inventarios y su incidencia en la determinació... <small>http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/206331/1/2645.pdf</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (11 palabras)
4	 repositorio.unsm.edu.pe <small>http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/11458/3382/1/CONTABILIDAD%20II-Cindy%20Mina%20Pérez%20Barral...</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (11 palabras)
5	 fondimex.com Rotación de las Cuentas por Cobrar (RCC): Qué es y cómo se calcula <small>https://fondimex.com/blog/rotacion-cuentas-cobrar/</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (10 palabras)