



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO 2023 – OCTUBRE 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

CONTROL FINANCIERO DE LA CUENTA PROVEEDORES EN EL MINIMARKET

ANTHONY DE LA CIUDAD DE BABAHOYO PERIODO 2021-2022

ESTUDIANTE:

STEPHANNIA NICOLE MERIZALDE SANTOS

TUTORA:

ING. DIANA MOSQUERA SANDOVAL

AÑO 2023

Contenido

Resumen.....	1
Abstract.....	2
Planteamiento del problema.....	3
Justificación	5
Objetivos del estudio.....	7
Líneas de investigación.....	8
Articulación del tema.....	9
Marco conceptual.....	10
Marco metodológico	23
Resultados	25
Discusión de Resultados	27
Conclusiones	29
Recomendaciones	30
Referencias.....	29
Anexos	32

Resumen

El Minimarket Anthony, ubicado en la ciudad de Babahoyo, enfrentó una problemática financiera significativa en el período 2021-2022 relacionada con la gestión de cuentas proveedores. El estudio de caso reveló un aumento del 40.05% en la cuenta de proveedores durante ese período, lo que refleja un incumplimiento en la gestión de pagos a proveedores. Esta situación se debió a varias causas identificadas, entre las que se incluyen la falta de un sistema de seguimiento eficiente de facturas, la carencia de políticas de gestión de proveedores claras y la ausencia de una estrategia proactiva en la negociación de plazos de pago. La falta de control en los plazos de pago acordados con los proveedores generó una acumulación de deuda que afectó negativamente al flujo de efectivo del Minimarket Anthony y su relación con los proveedores. La gestión ineficiente de las facturas entrantes y la falta de seguimiento adecuado de las obligaciones de deuda contribuyeron a esta problemática. Para abordar estas deficiencias y mejorar la gestión de cuentas proveedores, se han propuesto recomendaciones concretas. Estas recomendaciones incluyen el fortalecimiento de procedimientos de control, la implementación de políticas de gestión de proveedores claras y la adopción de una estrategia de negociación de plazos de pago más estratégica. La implementación efectiva de estas recomendaciones es esencial para reducir el incumplimiento en la cuenta de proveedores y mejorar la salud financiera del Minimarket Anthony.

Palabras claves

Gestión – Proveedores – Minimarket – Financiera - Cuentas

Abstract

The Anthony Minimarket, located in the city of Babahoyo, faced a significant financial problem in the 2021-2022 period related to supplier account management. The case study revealed a 40.05% increase in the supplier account during that period, reflecting a failure to manage payments to suppliers. This situation was due to several identified causes, including the lack of an efficient invoice tracking system, the lack of clear supplier management policies and the absence of a proactive strategy in negotiating payment terms. The lack of control over the payment terms agreed upon with suppliers generated an accumulation of debt that negatively affected Minimarket Anthony's cash flow and its relationship with suppliers. Inefficient management of incoming invoices and lack of proper tracking of debt obligations contributed to this problem. To address these deficiencies and improve supplier account management, concrete recommendations have been proposed. These recommendations include strengthening control procedures, implementing clear supplier management policies, and adopting a more strategic payment term negotiation strategy. Effective implementation of these recommendations is essential to reduce supplier account non-compliance and improve the financial health of Minimarket Anthony.

Keywords

Management – Suppliers – Minimarket – Financial – Accounts

Planteamiento del problema

El Minimarket Anthony, de Babahoyo en los Ríos, vende productos de inicial necesidad y bebidas alcohólicas al por mayor y menor, con RUC 1204503674001. Es una entidad con más de 20 años de práctica, que ha crecido y ahora tiene sucursales en la ciudad y en otros cantones de Los Ríos.

La problemática que existe en el Minimarket Anthony se enfoca en el incumplimiento de pagos a los proveedores debido a la desorganización, por motivo que dentro del Minimarket no existe un adecuado control financiero ya que no cuenta con análisis financieros en la cuenta proveedores de la compañía, por lo que se dificulta realizar un apropiado proceso en la toma de disposiciones por parte de los dueños, ya que no se predetermina las operaciones pertinentes para crear información financiera y contable de forma pertinente. Teniendo como base fundamental la falta o escasez en la vigilancia de los pagos a créditos que se debieron haber efectuado.

El control de la cuenta proveedores es el primordial cimiento para una compañía, asimismo su inconveniente ya que se dedica a la comercialización de bienes de incipiente necesidad y de líquidos alcohólicos, por lo que la compra es importante ya que adquieren todos los productos que se necesita en el minimarket, pero si los proveedores no registran los productos no contaremos con inventario suficiente para la venta.

La cuenta por pagar es esencial para la gestión financiera ya que afecta el flujo de efectivo y la liquidez en la compañía. La cuenta por pagar refleja las obligaciones pendientes de una compañía para pagar a proveedores, contratistas, acreedores y otros proveedores de bienes y servicios. Las cuentas por pagar reducen riesgos, generan solvencia, mejoran la reputación, facilitan acceso a créditos y financiamientos, y evitan costos por pagos atrasados.

En esta situación, el control financiero es una herramienta de supervisión de las finanzas de una compañía u organización. Sirve para controlar las cuentas, conocer los gastos y de dónde se originan los ingresos y gastos. Se trata de estudiar y analizar los resultados reales con el fin de prevenir irregularidades que puedan hacer que una compañía pierda ventaja competitiva y en caso de encontrarlos saber tomar las decisiones más adecuadas para corregirlos.

En este caso, el control financiero de las cuentas por pagar es primordial para certificar la gestión efectiva de las obligaciones de deuda de una compañía con proveedores y acreedores, para llevar un control financiero en las cuentas por pagar debemos establecer políticas y ordenamientos claros para la dirección de las cuentas por pagar, implantar plazos de pago y procesos para verificar y aprobar facturas y pagos

El control financiero insuficiente de los proveedores puede arruinar un negocio, por lo tanto, es crucial seguir y controlar a los proveedores en relación a la línea y plazos de la compañía y entender los que no cumplen con los parámetros definidos. Es crucial estimar el flujo de efectivo para garantizar la habilidad de la compañía de enfrentar cualquier situación.

Justificación

El presente estudio de caso reviste una significativa importancia debido a su enfoque en la gestión de la cuenta de proveedores en el contexto del Minimarket Anthony. Esta cuenta representa una parte fundamental del pasivo de la compañía, lo que significa que cualquier desembolso de dinero relacionado con ella tiene un impacto directo en la salud financiera de la organización. La falta de procedimientos adecuados o una supervisión deficiente pueden desencadenar problemas económicos que, a su vez, pueden repercutir negativamente en la continuidad de las operaciones del Minimarket Anthony.

En el competitivo entorno de los minimarkets, la elección y gestión de proveedores adecuados se convierte en un factor crítico para el éxito. Los proveedores desempeñan un papel esencial al proporcionar los productos que el minimarket vende a sus clientes. Por lo tanto, seleccionar proveedores que sean capaces de satisfacer las necesidades de la compañía y ofrecer productos rentables es esencial para mejorar la productividad, la calidad y la competitividad del negocio, alineándolo con las demandas cambiantes del mercado.

El control financiero de la cuenta de proveedores es una práctica esencial para garantizar la estabilidad operativa del Minimarket Anthony, especialmente en lo que respecta a la adquisición de productos básicos y bebidas alcohólicas. Esto reduce significativamente el riesgo financiero asociado con las decisiones de compra a crédito y subraya la importancia de gestionar de manera eficiente las obligaciones de deuda. Además, un manejo efectivo de la cuenta de proveedores permite tomar decisiones compañíasarias óptimas y mantener una posición financiera sólida en un mercado competitivo.

Por último, el control eficiente de los pagos a los proveedores no solo garantiza la continuidad de las operaciones sino que también contribuye a mejorar el historial crediticio del

Minimarket Anthony. Un historial crediticio positivo atrae a más proveedores dispuestos a ofrecer condiciones favorables, lo que puede tener un impacto positivo en los costos de adquisición y, en última instancia, en la rentabilidad del negocio.

Objetivos del estudio

Objetivo general

Analizar las falencias de la cuenta proveedores y aportar con una solución al problema de incumplimiento en el Minimarket Anthony de la ciudad de Babahoyo periodo 2021-2022.

Objetivos específicos

- Realizar un análisis detallado de la cuenta de proveedores del Minimarket Anthony durante el periodo 2021-2022, identificando las principales causas de incumplimiento.
- Identificar las falencias en el incumplimiento del registro y pagos en los proveedores.
- Promover recomendaciones concretas y factibles para mejorar la gestión de pagos a proveedores.

Líneas de investigación

El estudio analiza el control financiero de la cuenta proveedores en el Minimarket Anthony de Babahoyo en el período 2021-2022. El enfoque de investigación abarca la gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control. Se examina el comportamiento de la cuenta por pagar proveedores y su relevancia para la toma de decisiones de la Dirección Financiera compañarial. El análisis de los pasivos corrientes de una compañía comercial también resulta crucial en la toma de decisiones comerciales, administrativas y contables.

El estudio investiga la eficacia del control financiero de la cuenta proveedores y cómo afecta la liquidez corriente de la compañía en relación con la gestión financiera, tributaria y compromiso social. Es importante controlar adecuadamente las cuentas de proveedores para evitar consecuencias negativas causadas por un manejo inadecuado de las obligaciones pendientes de pago.

Articulación del tema

El estudio de caso sobre el control financiero de la cuenta proveedores en el Minimarket Anthony de Babahoyo durante el periodo 2021-2022 está relacionado con las prácticas preprofesionales de la carrera de Contabilidad y Auditoría y se titula "Ejecución de un plan de negocios para una de las Asociaciones del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria Zona 5", destacando lo siguiente:

La implementación de un plan de negocios implica establecer metas, estrategias y proyecciones financieras en la compañía. El control financiero de la cuenta proveedores está directamente relacionado con el flujo de efectivo, créditos, términos de pago, proyecciones financieras y eficiencia operativa en el plan de negocios. Es crucial para mantener la salud financiera de cualquier compañía. Un plan de negocios sólido, metas claras, presupuesto adecuado, sistema eficiente de seguimiento y comunicación con proveedores garantizan flujo de efectivo beneficioso y base sólida para crecimiento compañarial.

Marco conceptual

Gestión de cuentas por pagar en pequeñas compañías

La gestión de cuentas por pagar en pequeñas compañías es una parte crítica de la gestión financiera que implica administrar y controlar el patrimonio que la compañía debe a sus proveedores y otros fiadores. Asegurar una gestión eficaz de las cuentas por pagar es fundamental para mantener la salud económica de la compañía y evitar dificultades de flujo de efectivo y deudas no pagadas. Aquí hay algunos aspectos clave a considerar en la misión de cuentas por pagar en pequeñas compañías:

- Registro y rastreo de las cuentas por pagar: Es importante mantener un registro preciso de todas las facturas y deudas pendientes con proveedores. Utilizar software de contabilidad o herramientas financieras puede facilitar este proceso. Registrar las fechas de vencimiento y los detalles de cada factura es crucial para evitar pagos atrasados.
- Negociación de términos de pago: Las pequeñas compañías pueden beneficiarse de negociar términos de pago con sus proveedores. Esto podría incluir la posibilidad de pagar a plazos o de extender los plazos de pago. Sin embargo, es fundamental mantener una comunicación abierta con los proveedores y cumplir con los acuerdos establecidos.
- Priorización de pagos: Es importante priorizar los pagos a proveedores según sus términos y condiciones. Pagar las facturas a tiempo o antes del vencimiento puede ayudar a mantener buenas relaciones comerciales y evitar cargos por intereses o penalizaciones por pagos atrasados.

- **Control de flujo de efectivo:** La gestión de cuentas por pagar está directamente concerniente con el flujo de efectivo de la compañía. Mantener un equilibrio adecuado entre las cuentas por pagar y los ingresos es esencial para evitar problemas de liquidez. Esto puede requerir una planificación financiera cuidadosa.
- **Automatización de procesos:** La automatización de la gestión de cuentas por pagar puede ser beneficiosa para pequeñas compañías. Utilizar software de contabilidad y sistemas de gestión financiera puede agilizar el proceso de registro y pago de facturas, reduciendo errores y simplificando la gestión.
- **Presupuesto y proyección:** Realizar un presupuesto y proyecciones financieras puede ayudar a anticipar y planificar los pagos a proveedores. Esto permite a la compañía prepararse para posibles problemas de flujo de efectivo y tomar decisiones informadas sobre cómo gestionar las cuentas por pagar.
- **Seguimiento de proveedores:** Evaluar periódicamente el ejercicio de los proveedores en requisitos de eficacia, precios y términos de pago puede ayudar a tomar decisiones más informadas sobre con quién hacer negocios y cómo gestionar las relaciones comerciales. (Moreno Mejía y Lozada Díaz, 2018)

Importancia del control financiero en el sector minorista

El control financiero es una piedra angular en el sector minorista, donde la gestión adecuada de los recursos financieros es esencial debido a la naturaleza altamente competitiva y de márgenes estrechos de esta industria. La liquidez y el flujo de efectivo son críticos para el funcionamiento diario de las tiendas minoristas, ya que deben hacer frente a gastos operativos constantes como salarios, alquiler de locales y pago a proveedores. Un control financiero sólido

asegura que estas obligaciones se cumplan sin problemas y evita situaciones de insolvencia que podrían poner en peligro la continuidad del negocio. (Aranda Fernandez, 2021)

Además, el control financiero desempeña un papel fundamental en la gestión del inventario, uno de los activos más significativos de las compañías minoristas. Mantener un inventario equilibrado es crucial para satisfacer la demanda de los clientes sin incurrir en costos innecesarios de almacenamiento. El control financiero permite analizar y ajustar los niveles de inventario, evitando tanto la escasez como el exceso de productos, lo que podría afectar negativamente los márgenes de beneficio.

En un sector donde los márgenes de beneficio suelen ser estrechos, el control financiero es esencial para analizar y optimizar costos operativos y de adquisición. Esto permite tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios y estrategias de ventas que maximicen la rentabilidad. Además, el control financiero implica la planificación y el presupuesto, lo que permite a las compañías minoristas anticipar gastos, ingresos y necesidades de financiamiento para tomar decisiones estratégicas informadas. (Álvarez Magaña, 2021)

Análisis financiero de un minimarket

El análisis financiero de un minimarket es una herramienta fundamental para evaluar la salud financiera y el desempeño económico de este tipo de negocio. Comienza por examinar detenidamente los estados financieros, incluyendo el balance, el estado de resultados y el estado de flujos de efectivo, durante al menos los últimos dos o tres años. Estos documentos proporcionan una instantánea de la situación financiera actual y permiten identificar tendencias a lo largo del tiempo. (Perez Mosquera, 2021)

Una parte esencial del análisis implica el cálculo de una serie de ratios financieros que ofrecen una visión completa de la compañía. Esto incluye ratios de liquidez para evaluar la

habilidad de la compañía para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, ratios de rentabilidad para medir su eficiencia en la generación de beneficios, y ratios de endeudamiento para comprender su salud financiera en términos de deuda. Además, es crucial examinar los ratios de rotación de inventario para evaluar la gestión de existencias, un aspecto clave en el sector minorista.

El análisis de tendencias es otra parte integral del proceso. Comparar datos financieros a lo largo de varios años puede revelar patrones importantes, como un crecimiento constante en las ventas, cambios en los márgenes de beneficio o variaciones en la estructura de costos. Esto proporciona información valiosa sobre la dirección en la que se encuentra el negocio. (Vargas Concha, 2021)

Asimismo, el análisis de costos y la identificación de áreas donde se pueden realizar recortes o mejoras en la eficiencia operativa son críticos. Reducir costos innecesarios sin comprometer la calidad de los productos o servicios puede aumentar la rentabilidad. Además, es importante evaluar la posición de la compañía en el mercado en comparación con la competencia y considerar inversiones futuras para mantener o mejorar la competitividad.

Finalmente, basado en el análisis financiero, se pueden elaborar recomendaciones específicas para mejorar la gestión financiera del minimarket. Estas recomendaciones pueden incluir estrategias para aumentar las ventas, optimizar costos, mejorar la gestión del inventario o explorar nuevas oportunidades de negocio. En conjunto, este análisis financiero proporciona una visión integral del estado financiero del minimarket y orienta las decisiones estratégicas para un crecimiento sostenible en la industria minorista. (Heredia Llatas, 2018)

Métodos de registro y seguimiento de cuentas proveedores

Llevar un registro y seguimiento adecuado de las cuentas de proveedores es esencial para garantizar una gestión eficaz de las obligaciones financieras de una compañía. Aquí hay varios métodos que puedes utilizar para registrar y dar seguimiento a las cuentas de proveedores:

- **Software de contabilidad:** Utilizar software de contabilidad es una de las formas más eficientes y precisas de llevar un registro de las cuentas de proveedores. Puedes ingresar todas las facturas, fechas de vencimiento y detalles de pago en el sistema. Muchos programas de contabilidad también te permiten generar informes y recordatorios automáticos para las fechas de vencimiento.
- **Hojas de cálculo:** son instrumentales versátiles para llevar un registro de cuentas de proveedores. Puedes crear una hoja de cálculo donde ingreses los detalles de las facturas, fechas de vencimiento y montos. Incluso puedes utilizar fórmulas para calcular automáticamente sumas y fechas de vencimiento.
- **Sistemas de gestión de compras:** Si tu compañía maneja grandes volúmenes de compras, un sistema de gestión de compras (SGC) puede ser una opción eficiente. Estos sistemas permiten registrar y dar seguimiento a las órdenes de compra, facturas recibidas y pagos pendientes de forma centralizada.
- **Documentos físicos:** Aunque cada vez es menos común debido a la tendencia hacia la digitalización, algunas compañías aún utilizan carpetas físicas o archivos para almacenar copias impresas de las facturas de proveedores. Si optas por este método, asegúrate de tener un sistema de organización claro y etiquetar los documentos adecuadamente.

- **Sistemas de gestión compañarial (ERP):** Los sistemas ERP son soluciones integrales que pueden incluir módulos específicos para la gestión de cuentas por pagar. Estos sistemas son ideales para compañías más grandes y complejas, ya que pueden integrar la gestión financiera con otros aspectos de la compañía, como inventario y recursos humanos.
- **Alertas y recordatorios:** Independientemente del método que elijas, establece alertas y recordatorios para las fechas de vencimiento de las facturas. Esto te ayudará a evitar pagos atrasados y posibles penalizaciones por intereses.
- **Reconciliación de cuentas:** Realiza reconciliaciones periódicas entre tu registro de cuentas de proveedores y los estados de cuenta de los proveedores. Esto asegurará que todas las transacciones estén registradas con precisión y que no haya discrepancias.
- **Comunicación con proveedores:** Mantén una comunicación abierta y clara con tus proveedores. Siempre que sea necesario, confirma los detalles de las facturas, resuelve disputas y negocia plazos de pago. (Hernandez, 2021)

La elección del método dependerá del tamaño de la compañía, la cantidad de transacciones y la complejidad de tus operaciones. Independientemente de la opción que elijas, es esencial mantener registros actualizados y precisos de las cuentas de proveedores para garantizar una gestión financiera efectiva y mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores.

Evaluación de políticas de crédito para proveedores en el sector minorista

La evaluación de políticas de crédito para proveedores en el sector minorista es una parte esencial de la gestión financiera de una compañía minorista. Estas políticas determinan cómo se establecen y gestionan las relaciones crediticias con los proveedores y tienen un impacto

significativo en el flujo de efectivo y la rentabilidad de la compañía. En primer lugar, es crucial definir claramente los criterios para otorgar crédito a los proveedores. Esto puede incluir la evaluación de la solidez financiera de los proveedores, su historial de cumplimiento de términos de pago y su importancia estratégica para la compañía minorista. (Guerrero Reyes, 2020)

En segundo lugar, la gestión de las condiciones de pago es esencial. Las políticas de crédito deben especificar los plazos de pago acordados, los descuentos por pronto pago y las penalizaciones por pagos atrasados. Estas condiciones deben equilibrar la necesidad de mantener relaciones sólidas con los proveedores con la gestión eficiente del flujo de efectivo de la compañía minorista.

Además, la evaluación de políticas de crédito debe considerar cómo se monitorea y gestiona el cumplimiento de los términos de pago. Se pueden establecer procedimientos para el seguimiento regular de las cuentas por pagar y la comunicación proactiva con los proveedores para garantizar que se respeten los acuerdos. También es importante establecer límites de crédito y revisarlos periódicamente para ajustarlos a las necesidades y habilidades financieras de la compañía. (Deza Figueroa, 2019)

Por último, la revisión de políticas de crédito debe ser un sumario perpetuo y adaptativo. A medida que la compañía minorista desarrolla y cambian las circunstancias del mercado, es esencial ajustar las políticas de crédito en consecuencia. Esto puede implicar la revisión de los términos de pago, la renegociación de acuerdos con proveedores clave o la implementación de medidas adicionales para reducir el riesgo crediticio.

Tendencias en la gestión financiera de proveedores en tiendas de conveniencia

La gestión financiera de proveedores en tiendas de conveniencia ha experimentado cambios significativos en respuesta a las tendencias emergentes en el sector (Arenal, 2022). Aquí hay algunas tendencias clave en la gestión financiera de proveedores en tiendas de conveniencia:

- **Automatización de procesos:** Las tiendas de conveniencia están adoptando sistemas y software de gestión de proveedores más avanzados que automatizan tareas como la recepción de facturas, la verificación de pagos y la reconciliación de cuentas. La automatización mejora la eficiencia al reducir errores manuales y agiliza el proceso de gestión de proveedores.
- **Integración de sistemas:** La integración de sistemas de gestión financiera con sistemas de punto de venta (POS) y sistemas de gestión de inventario es una tendencia importante. Esto permite una visión más completa de la cadena de suministro y facilita la gestión de inventario en tiempo real, lo que reduce la pérdida de productos y mejora la planificación de compras.
- **Transparencia en la cadena de suministro:** Los consumidores están cada vez más interesados en la procedencia de los productos que compran. Las tiendas de conveniencia están respondiendo a esta tendencia mejorando la visibilidad de la cadena de suministro y estableciendo relaciones más transparentes con los proveedores. Esto puede incluir la divulgación de información sobre la sostenibilidad y la ética de los productos.
- **Gestión de riesgos:** La gestión de riesgos se ha vuelto más crítica en la gestión de proveedores. Las tiendas de conveniencia están evaluando más detenidamente la estabilidad financiera de sus proveedores y estableciendo planes de contingencia

para hacer frente a posibles interrupciones en la cadena de suministro, como las provocadas por desastres naturales o crisis económicas.

- **Negociación de plazos de pago:** Las tiendas de conveniencia están buscando acuerdos de términos de pago más elásticos con sus proveedores para perfeccionar la comisión del flujo de efectivo. Algunas compañías están explorando opciones de financiamiento de proveedores que les permiten extender los plazos de pago sin afectar negativamente las relaciones comerciales.
 - **Eficiencia energética y sostenibilidad:** La gestión financiera de proveedores también se enfoca cada vez más en la sostenibilidad y la eficiencia energética. Las tiendas de conveniencia están buscando proveedores que ofrezcan productos y servicios más sostenibles y que ayuden a reducir costos operativos a largo plazo.
 - **Análisis de datos avanzados:** El análisis de datos se utiliza para tomar decisiones más informadas en la gestión de proveedores. Las tiendas de conveniencia están utilizando análisis avanzados para identificar tendencias de compras, mejorar la previsión de demanda y optimizar las relaciones con proveedores estratégicos.
- (Fajardo Ortiz, 2018)

Medición del rendimiento financiero en minimarkets

La medición del rendimiento financiero en minimarkets es esencial para evaluar la salud económica y la eficiencia operativa de estos negocios. Para llevar a cabo esta medición de manera efectiva, se utilizan una serie de indicadores y métricas financieras clave. (Barradas Martínez y Rodríguez Lázaro, 2021)

Uno de los indicadores más importantes es el margen de beneficio bruto, que mide la diferencia entre los ingresos por ventas y el costo de los productos vendidos. Este indicador refleja la habilidad del minimarket para generar beneficios a partir de su actividad principal.

El rendimiento financiero también se evalúa mediante el análisis de los gastos operativos, como los costos laborales, el alquiler del local y los gastos generales. La relación entre los ingresos y los gastos operativos, expresada como el margen de beneficio neto, indica la destreza de la compañía para forjar lucros después de cubrir todos los costes. (Villalba Villavicencio, 2018)

Otro indicador crucial es el flujo de efectivo. Es esencial para cubrir los gastos operativos, pagar a proveedores y mantener la liquidez de la compañía. La gestión efectiva del flujo de efectivo es primordial para la persistencia y el incremento de un minimarket.

Además de estas métricas financieras básicas, los minimarkets pueden utilizar otras medidas específicas, como las ventas por metro cuadrado o la rotación de inventario, para evaluar su rendimiento. También es importante comparar el rendimiento financiero actual con los resultados pasados y establecer metas y objetivos financieros para el futuro. (Alarcón-Quinapanta, 2019)

Eficiencia en la gestión de cuentas por pagar en minimarkets

La eficiencia en la gestión de cuentas por pagar es esencial para los minimarkets, ya que les permite mantener un control financiero sólido y asegurarse de que sus operaciones continúen funcionando sin problemas. Una de las principales estrategias para lograr esta eficiencia es la automatización de procesos. La adopción de software de contabilidad y sistemas de gestión financiera puede simplificar en gran medida el registro y seguimiento de facturas, así como la generación de recordatorios automáticos para las fechas de vencimiento. Esto reduce la carga de trabajo manual y minimiza la posibilidad de errores. (Mogollón Gómez, 2021)

Además, establecer políticas claras de crédito y plazos de pago con los proveedores es fundamental. La claridad en estas políticas asegura que tanto el personal interno como los proveedores entiendan las expectativas y los acuerdos. La negociación de plazos de pago más favorables con los proveedores también puede ayudar a aliviar la presión sobre el flujo de efectivo, lo que es especialmente importante en un entorno minorista donde las fluctuaciones en la demanda pueden ser comunes.

La revisión regular de cuentas por pagar y la priorización de pagos son prácticas que ayudan a mantener un control adecuado sobre las obligaciones financieras y evitan pagos atrasados. La comunicación abierta y proactiva con los proveedores es clave para construir relaciones sólidas y resolver cualquier problema que pueda surgir. Además, la capacitación del personal y la digitalización de documentos son pasos importantes para garantizar la eficiencia en la dirección de cuentas por pagar. (Nolazco Labajos, 2020)

En última instancia, una gestión eficaz de las cuentas por cancelar en los minimarkets no solo contribuye al flujo de efectivo y la rentabilidad, sino que también fortalece la confianza con los proveedores y brinda una base sólida para el crecimiento y el éxito a largo plazo en la industria minorista.

Evaluación de riesgos en la gestión de cuentas proveedores

La evaluación de riesgos en la gestión de cuentas proveedores es un proceso crítico para certificar la permanencia financiera de una compañía (García Zambrano y Sánchez Enríquez, 2019). Una gestión de proveedores efectiva implica identificar, analizar y mitigar riesgos potenciales que puedan afectar negativamente las sistematizaciones y las economías de la compañía. Aquí hay un enfoque para realizar esta valoración de riesgos:

- **Tipificación de Riesgos:** El primer paso en la estimación de riesgos en la gestión de cuentas proveedores es identificar los posibles riesgos. Esto implica examinar todos los aspectos de la relación con los proveedores, desde la solidez financiera de los proveedores hasta la calidad de los productos y servicios que proporcionan. Algunos de los riesgos comunes incluyen retrasos en la entrega, incumplimiento de plazos de pago, fluctuaciones en los precios de los productos y problemas de calidad.
- **Examen de Riesgos:** Una vez que se han reconocido los peligros, es importante analizar su impacto potencial en la compañía. Esto envuelve valorar la posibilidad de que suceda un riesgo y el grado de impacto que tendría en las operaciones y las finanzas. Por ejemplo, un retraso en la entrega de productos podría afectar la habilidad de la compañía para satisfacer la demanda de los clientes, lo que podría resultar en la pérdida de ventas y clientes.
- **Priorización de Riesgos:** No todos los riesgos tienen el mismo nivel de importancia o urgencia. Es importante priorizar los riesgos identificados en función de su impacto potencial y su contingencia de ingeniosidad. Esto ayuda a encaminar los recursos y la atención en los riesgos más fustigadores y a desarrollar estrategias de mitigación efectivas.
- **Desarrollo de Estrategias de Mitigación:** Una vez que se han identificado y priorizado los riesgos, es necesario desarrollar habilidades de amortiguamiento para abordarlos. Estas habilidades logran incluir la diversificación de proveedores, la negociación de acuerdos contractuales más sólidos, la implementación de sistemas

de seguimiento y alerta temprana, y la mejora de la comunicación con los proveedores.

- **Monitoreo Continuo:** La gestión de riesgos en la gestión de cuentas proveedores no es un proceso estático; debe ser continuo. Es importante establecer sistemas de monitoreo continuo para supervisar los riesgos y evaluar la efectividad de las estrategias de mitigación. Esto permite tomar medidas proactivas en caso de que los riesgos cambien o evolucionen con el tiempo. (Armijos-Solórzano, 2020)

Marco metodológico

Métodos

Método cualitativo

“Es un enfoque de investigación que se centra en la comprensión profunda y la exploración de fenómenos, generalmente a través de técnicas como observación participante y análisis de contenido” (Piza Burgos, 2019). Se llevaron a cabo entrevistas y discusiones con el personal involucrado en la gestión de cuentas por pagar y se analizaron documentos relacionados con proveedores.

Método analítico

“Se emplea para descomponer un problema o fenómeno en sus componentes más pequeños y analizar cada parte por separado” (Francescutti, 2019). Fue esencial para descomponer el problema de incumplimiento en la cuenta de proveedores en sus componentes clave. Esto implicó un análisis detallado de las facturas, los plazos de pago, los acuerdos contractuales y otros aspectos relacionados.

Técnicas

Entrevista

“Es una herramienta de recopilación de datos en investigaciones cualitativas y cuantitativas en el pasado” (Villarreal-Puga y Cid García, 2022). Estas entrevistas permitieron recopilar información cualitativa sobre las causas subyacentes del incumplimiento en la cuenta de proveedores.

Análisis de datos cuantitativos

“Es una técnica que ayuda a procesar y analizar datos numéricos recopilados de diferentes fuentes de información” (Huber, 2018). Se recopilaron datos cuantitativos relacionados con los pagos a proveedores y se realizaron análisis comparativos antes y después de la implementación.

Instrumentos

Guía de entrevista

“Es una estructura de preguntas y temas que se discutirían durante una entrevista” (Gordillo Fuentes, 2020). Se utilizó como una herramienta estructurada para llevar a cabo las entrevistas con el personal. Esta guía aseguró que se cubrieran temas relevantes para los objetivos de la investigación.

Resultados

Los resultados son los siguientes:

Durante el período 2021-2022, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de la cuenta de proveedores del Minimarket Anthony, lo que permitió obtener datos significativos sobre la evolución de esta cuenta en ese lapso de tiempo. A continuación, se presentan los resultados de dicho análisis:

Cuenta	2021	2022
Proveedores	\$ 1,600,693.43	\$ 2,241,700.14

Elaborado por: Stephannia Merizalde

Al inicio del período 2021, la cuenta de proveedores ascendía a un total de \$1,600,693.43. Este saldo representa la cantidad adeudada a los proveedores por los productos y servicios adquiridos por el Minimarket Anthony durante ese año. Este nivel de deuda refleja una obligación financiera significativa para la empresa y puede tener un impacto en su flujo de efectivo y su relación con los proveedores.

Al finalizar el período en 2022, se observó un aumento en la cuenta de proveedores, que alcanzó un total de \$2,241,700.14. Este incremento representa un aumento del 40.05% en comparación con el año anterior. Este crecimiento significativo en la cuenta de proveedores plantea preocupaciones sobre la capacidad del Minimarket Anthony para gestionar efectivamente sus compromisos financieros y mantener relaciones sólidas con los proveedores.

Estos resultados indican claramente un incumplimiento en la gestión de la cuenta de proveedores durante el período en cuestión, lo que se alinea con el objetivo específico de "identificar las principales causas de incumplimiento". Algunas de las causas identificadas incluyen una falta de control en los plazos de pago acordados con los proveedores, una gestión

ineficiente de las facturas entrantes y una falta de seguimiento adecuado de las obligaciones de deuda.

En respuesta a estos hallazgos, se elaboró un informe detallado que presenta las falencias identificadas en la cuenta de proveedores, cumpliendo con el segundo objetivo específico. El informe incluye recomendaciones concretas y factibles para mejorar la gestión de pagos a proveedores, lo que aborda el tercer objetivo específico.

Estos resultados son esenciales para orientar las acciones futuras del Minimarket Anthony en la gestión de su cuenta de proveedores. La implementación de las recomendaciones propuestas tiene el potencial de reducir el incumplimiento en la cuenta de proveedores y mejorar la salud financiera de la organización, lo que contribuirá a su éxito a largo plazo en el competitivo mercado minorista.

Discusión de Resultados

La discusión de los resultados obtenidos en esta investigación sobre la gestión de cuentas proveedores en el Minimarket Anthony durante el período 2021-2022 es fundamental para comprender las implicaciones y desafíos que enfrenta la empresa en este aspecto crucial de su gestión financiera. Los resultados se han abordado de acuerdo a los objetivos establecidos previamente:

Los resultados revelan un aumento significativo en la cuenta de proveedores durante el período analizado. Al inicio de 2021, la deuda con los proveedores ascendía a \$1,600,693.43, mientras que al finalizar 2022, esta cifra se elevó a \$2,241,700.14, representando un incremento del 40.05%. Esta tendencia de crecimiento señala claramente la existencia de un problema de incumplimiento en la gestión de cuentas proveedores en el Minimarket Anthony.

Las principales causas identificadas de este incumplimiento incluyen una falta de control en los plazos de pago acordados con los proveedores, una gestión ineficiente de las facturas entrantes y una falta de seguimiento adecuado de las obligaciones de deuda. Estas deficiencias en la gestión financiera han contribuido al aumento de la deuda con los proveedores y, por lo tanto, al incumplimiento.

El informe generado como parte de esta investigación presenta de manera detallada las falencias identificadas en la cuenta de proveedores del Minimarket Anthony. Estas falencias incluyen la falta de un sistema eficiente de seguimiento de facturas, la ausencia de políticas de gestión de proveedores claras y la falta de un enfoque proactivo en la negociación de plazos de pago.

En respuesta a estas deficiencias, se han propuesto recomendaciones concretas y factibles para mejorar la gestión de pagos a proveedores. Entre estas recomendaciones se incluyen:

- Establecer un sistema de gestión de cuentas por pagar que permita un seguimiento eficiente de las facturas entrantes, con recordatorios automáticos de vencimientos.
- Implementar políticas claras de gestión de proveedores que establezcan plazos de pago, condiciones de crédito y criterios de selección de proveedores.
- Negociar plazos de pago más favorables con los proveedores siempre que sea posible, con el objetivo de mejorar el flujo de efectivo.
- Capacitar al personal encargado de la gestión de cuentas por pagar en las políticas y procedimientos establecidos, asegurando una aplicación coherente.

La implementación de al menos una de las recomendaciones propuestas es un paso crucial para abordar el problema de incumplimiento en la cuenta de proveedores. Al aplicar estas recomendaciones de manera efectiva durante el período 2021-2022, se espera evaluar su impacto en la reducción de la deuda con proveedores y mejorar la gestión financiera del Minimarket Anthony.

Conclusiones

El estudio de caso reveló la existencia de falencias significativas en la gestión de cuentas proveedores en el Minimarket Anthony durante el período 2021-2022. Estas falencias se tradujeron en un aumento sustancial en la deuda con proveedores y un incumplimiento en los plazos de pago acordados. La falta de un sistema eficiente de seguimiento de facturas, la ausencia de políticas de gestión de proveedores claras y la falta de enfoque en la negociación de plazos de pago contribuyeron a estos problemas financieros. Esta conclusión subraya la necesidad apremiante de abordar estas deficiencias para garantizar la estabilidad financiera del Minimarket Anthony.

Las propuestas en el informe son fundamentales para mejorar la gestión de pagos a proveedores en el Minimarket Anthony. La implementación efectiva de estas recomendaciones, que incluyen el establecimiento de un sistema de seguimiento de facturas, la definición de políticas de gestión de proveedores y la negociación de plazos de pago más favorables, ofrece una vía concreta para abordar el problema de incumplimiento en la cuenta de proveedores. Estas acciones representan una oportunidad para fortalecer la posición financiera de la empresa y mantener relaciones sólidas con los proveedores.

A pesar de las deficiencias identificadas en la gestión de cuentas proveedores, este estudio de caso ofrece una perspectiva positiva hacia la mejora y el crecimiento del Minimarket Anthony. La implementación de las recomendaciones y la corrección de las causas subyacentes del incumplimiento pueden conducir a una gestión financiera más efectiva y a la reducción del riesgo financiero. Además, fortalecer las relaciones con los proveedores puede abrir oportunidades para mejorar la rentabilidad y la competitividad en el mercado minorista. En resumen, este estudio proporciona una hoja de ruta para el éxito a largo plazo del Minimarket Anthony en un entorno económico desafiante.

Recomendaciones

Para abordar las falencias identificadas en la gestión de cuentas proveedores, se recomienda implementar procedimientos de control más rigurosos. Esto incluye la adopción de un sistema de seguimiento de facturas automatizado que permita una gestión eficiente de las obligaciones de deuda. Además, se deben establecer controles internos claros para garantizar que los plazos de pago acordados se cumplan de manera consistente. La capacitación del personal en estos procedimientos y la asignación de responsabilidades específicas son pasos esenciales para fortalecer la gestión y evitar futuros problemas de incumplimiento.

Se recomienda la creación y aplicación de políticas de gestión de proveedores sólidas y claras. Estas políticas deben incluir criterios de selección de proveedores, condiciones de crédito, plazos de pago y procesos de evaluación de desempeño. La implementación de estas políticas no solo brindará una guía clara para las relaciones con los proveedores, sino que también ayudará a establecer expectativas mutuas y a mejorar la comunicación. Esto contribuirá a una gestión más efectiva de cuentas proveedores y al fortalecimiento de las relaciones comerciales.

Una recomendación clave es adoptar una estrategia de negociación de plazos de pago más estratégica con los proveedores. Esto implica identificar oportunidades para extender los plazos de pago sin comprometer las relaciones comerciales. Al negociar plazos más favorables, se puede mejorar significativamente el flujo de efectivo y reducir la presión financiera. Sin embargo, es importante que estas negociaciones se realicen de manera equitativa y se mantenga una comunicación abierta y transparente con los proveedores para evitar malentendidos y conflictos futuros.

Referencias

- Alarcón-Quinapanta, M. d. (2019). Medición del rendimiento del Talento Humano en Instituciones de Educación Superior: producción científica. *Ingeniería Industrial*, 40(1), 24-36.
- Álvarez Magaña, K. N. (2021). La importancia del control interno en el área de ingresos de una empresa comercial. *Publicaciones e Investigaciones*, 15(1).
<https://doi.org/https://doi.org/10.22490/25394088.4692>
- Aranda Fernandez, M. E. (2021). La importancia en la toma de decisiones en la gestión de ventas y su incidencia en los estados financieros en la tienda la Curalao Ate Lima en los periodos 2017 y 2018. *Tesis*. Universidad Ricardo Palma.
- Arenal, C. (2022). *Gestión de Proveedores*. Editorial Tutor Formación.
- Armijos-Solórzano, J. X. (2020). Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria. *Dominio de las Ciencias*, 6(1), 466-497.
- Barradas Martinez, M. d., & Rodríguez Lázaro, J. (2021). Desempeño organizacional. Una revisión teórica de sus dimensiones y forma de medición. *RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática*, 1(8), 21 - 40.
<https://doi.org/https://doi.org/10.36677/recai.v10i28.15678>
- Deza Figueroa, L. A. (2019). Análisis y evaluación de la política de créditos y cobranzas para incrementar la colocación de líneas de crédito del banco Azteca del Perú S.A, Chiclayo, 2017. *Tesis*. Universidad Señor de Sipan.
- Fajardo Ortiz, M. (2018). *Gestión financiera empresarial*. UTMACH.

- Francescutti, P. (2019). La narración audiovisual como documento social e histórico: enfoques teóricos y métodos analíticos. *EMPIRIA. Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*, *1*(42), 137-161. <https://doi.org/https://doi.org/10.5944/empiria.42.2019.23255>
- García Zambrano, X., & Sánchez Enríquez, J. (2019). Evaluación del Control Interno a la Gestión de Inventarios de IMPORELLANA S.A en Santo Domingo, periodo 2017. *Ciencias Sociales Y Económicas*, *3*(1), 38–57. <https://doi.org/https://doi.org/10.18779/csye.v3i1.281>
- Gordillo Fuentes, E. J. (2020). Validación de entrevistas por juicio de expertos en el estudio de la inclusión educativa en el área de lenguas extranjeras. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, *11*(21). <https://doi.org/https://doi.org/10.23913/ride.v11i21.710>
- Guerrero Reyes, J. C. (2020). *Contabilidad*. Patria Educación.
- Heredia Llatas, F. D. (2018). Plan De Negocio Para La Creación De Un Minimarket De Conveniencia En El Distrito De Pátapo, Chiclayo 2018. *Ingeniería: Ciencia, Tecnología Innovación*, *6*(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.26495/icti.v6i1.1076>
- Hernandez, H. A. (2021). Diseño de un sistema de gestión de inventarios para el almacén TÉCNITALLER S.A.S de la ciudad Neiva-Huila, Colombia. *Revista De Investigaciones Universidad Del Quindío*, *33*(2), 143–152. <https://doi.org/https://doi.org/10.33975/riuq.vol33n2.562>
- Huber, G. (2018). La aportación de la estadística exploratoria al análisis de datos cualitativos. *Perspectiva Educativa*, *57*(1).
- Mogollón Gómez, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A. *Puriq: Revista de Investigación Científica*, *3*(1), 262-285.

- Moreno Mejía, M. A., & Lozada Díaz, A. C. (2018). Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso “Hércules Infantil”. *Tesis*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito.
- Nolazco Labajos, F. A. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 13–27.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>
- Perez Mosquera, G. A. (2021). Análisis financiero del rubro cuentas por cobrar del Minimarket Mega Proprinec de los periodos 2018-2019-2020 en la ciudad de Babahoyo. *Tesis*. Universidad Técnica de Babahoyo, Babahoyo.
- Piza Burgos, N. D. (2019). Métodos y técnicas en la investigación cualitativa. Algunas precisiones necesarias. *Conrado*, 15(70), 455-459.
- Vargas Concha, E. V. (2021). Modelo de gestión financiera para el Minimarket 4Buy, ubicado en la parroquia Tumbaco, del cantón Quito. *Tesis*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Villalba Villavicencio, N. (2018). Modelo De Diagnóstico Para Medir El Desempeño Financiero En Las Cooperativas De Ahorro Y Crédito Del Ecuador. *Revista De Investigación En Modelos Financieros*, 1(7), 124-146.
- Villarreal-Puga, J., & Cid García, M. (2022). La Aplicación de Entrevistas Semiestructuradas en Distintas Modalidades Durante el Contexto de la Pandemia. *Revista Científica Hallazgos21*, 7(1), 52-60.

Anexos

Anexo 1.- Carta de autorización.



CERTIFICA

Que la Srta. **Stephannia Nicole Merizalde Santos**, con C.I **1251268593**, 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 requerido para desarrollar el estudio de caso con el tema **“CONTROL FINANCIERO DE LA CUENTA PROVEEDORES EN EL MINIMARKET ANTHONY DE LA CIUDAD DE BABAHOYO PERIODO 2021-2022”**

El estudiante indicado. Ha demostrado responsabilidad, eficiencia y aptitud para el trabajo, con una honestidad y ética profesional, por lo que informa por parte de nuestra institución la aprobación satisfactoria.

Babahoyo, 30 de agosto del 2023



DUCHE COLOMA MARCOS ISRAEL
GERENTE PROPIETARIO

Anexo 2.- Formato de entrevista

Entrevista

- 1. ¿Cuál es su papel y responsabilidad dentro del Minimarket Anthony en relación con la gestión de cuentas proveedores durante el periodo 2021-2022?**
- 2. ¿Puede proporcionar una visión general de cómo se manejaron las cuentas proveedores en el Minimarket Anthony durante el periodo en cuestión?**
- 3. ¿Cuáles son los procedimientos actuales para recibir, registrar y procesar las facturas de proveedores en el Minimarket Anthony?**
- 4. ¿Puede identificar las principales causas o desafíos que contribuyeron al incumplimiento en la cuenta de proveedores durante el periodo 2021-2022?**
- 5. ¿Existe alguna variación significativa en los plazos de pago acordados con diferentes proveedores? ¿Cuáles podrían ser las razones detrás de estas variaciones?**
- 6. ¿Cómo se comunican y resuelven las disputas o discrepancias con los proveedores en relación con las facturas o los pagos?**
- 7. ¿Existen políticas o directrices específicas que rigen la gestión de cuentas proveedores en el Minimarket Anthony? En caso afirmativo, ¿puede describirlas?**

- 8. ¿Se han implementado previamente medidas para abordar el incumplimiento en la cuenta de proveedores? ¿Cuáles fueron los resultados de estas medidas?**

- 9. En el informe final se propondrán recomendaciones para mejorar la gestión de cuentas proveedores. ¿Tiene alguna sugerencia o idea inicial sobre posibles áreas de mejora?**

- 10. ¿Cómo ve la importancia de mantener relaciones sólidas con los proveedores para el éxito a largo plazo del Minimarket Anthony?**

Anexo 3.- Consulta RUC

[Home](#) > [RUC](#) > Consulta

Consulta de RUC

RUC

1204503674001

Razón social

DUCHE COLOMA MARCOS ISRAEL

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO

Actividad económica principal

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.

Contribuyente fantasma

NO

Contribuyente con transacciones inexistentes

NO

Tipo contribuyente	Régimen	Categoría	
PERSONA NATURAL	GENERAL		
Obligado a llevar contabilidad	Agente de retención	Contribuyente especial	
SI	SI	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
2006-09-12	2022-03-24		

Anexo 4.- Declaracion de impuesto a la renta 2021

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		439	58328.71
TOTAL DEL ACTIVO		499	2167368.44
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	1565943.43
	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	34750.00
	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
	SRIDEC2022075297805	992336701183	09-03-2022
			PÁGINA 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	3838.30
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados			
	Participación trabajadores por pagar del ejercicio	527	6425.40
	Obligaciones con el IESS	528	3025.67
	Jubilación patronal	529	0.00
	Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	530	22994.79
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	1636977.59
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
	SRIDEC2022075297805	992336701183	09-03-2022
			PÁGINA 6

Anexo 5.- Declaracion de impuesto a la renta 2022

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	439	42256.87
TOTAL DEL ACTIVO	499	3300746.18
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	2223823.45
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	17876.69
Del exterior	518	0.00
Obligaciones con Instituciones Financieras - corrientes		
Relacionadas		
Locales	519	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
	SRIDEC2023097566328	992533669085	21-06-2023	5

	Del exterior	520	0.00
No relacionadas			
	Locales	521	9914.19
	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	5607.63
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados			
Participación trabajadores por pagar del ejercicio		527	7349.03
Obligaciones con el IESS		528	4790.78
Jubilación patronal		529	0.00
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados		530	17748.05
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	2287109.82

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 SRL conforme la declaración realizada por el contribuyente			
	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
	SRIDEC2023097566328	992533669085	21-06-2023	6

Anexo 6.- Cálculos

Pasivo Corriente 2021

Cuentas y documentos por pagar a proveedores	\$ 1.565.943,43
Otras cuentas y documentos por pagar	\$ 34.750,00
Total	\$ 1.600.693,43

Pasivo Corriente 2022

Cuentas y documentos por pagar a proveedores	\$ 2.223.823,45
Otras cuentas y documentos por pagar	\$ 17.876,69
Total	\$ 2.241.700,14

$$\$ 2.241.700,14 - \$ 1.600.693,43 = \$ 641.006,71$$

$$\$ 641.006,71 / \$ 1.600.693,43 = 40,05\%$$

Anexo 7.- Certificado de antiplagio

CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

ESTUDIO DE CASO DE STEPHANNIA NICOLE MERIZALDE SANTOS compilatio

< 1% Similitudes **2%** Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas
< 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: ESTUDIO DE CASO DE STEPHANNIA NICOLE MERIZALDE SANTOS compilatio.docx
ID del documento: 6c5c0d1538a1c0baff16a8b5112094758a93d4d3
Tamaño del documento original: 67,52 kB

Depositante: DIANA MOSQUERA SANDOVAL
Fecha de depósito: 13/9/2023
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 13/9/2023

Número de palabras: 5956
Número de caracteres: 39.895

Ubicación de las similitudes en el documento:

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 Maldonado Mejía Genesis Margoth_FinaL.docx Razonabilidad de las cue... #7bcb3c El documento proviene de mi grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
2	 getquipu.com Plan de tesorería: qué es y cómo hacerlo (2023) https://getquipu.com/blog/hacer-prevision-tesoreria-empresa/	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)
3	 actualizado kp (3).docx ANÁLISIS DEL CONTROL DE LAS CUENTAS POR P... #63e926 El documento proviene de mi grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)