



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**IMPACTO DE LA CARTERA VENCIDA EN LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA PINTURAS UNIDAS S.A EN LA CIUDAD
DE GUAYAQUIL, EN EL PERIODO 2013.**

Autor:

Carlos Armando Sandoval Sellan

Tutora:

Mg. Noemí Delgado Álvarez

Guayaquil, Agosto 2014



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

En mi calidad de tutora del Proyecto de Grado, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que se ha analizado el Proyecto de Grado con el Tema **IMPACTO DE LA CARTERA VENCIDA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA PINTURAS UNIDAS S.A EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, PERIODO 2013** presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El problema de investigación se refiere a: **¿Cómo incide la cartera vencida en la liquidez de la empresa Pinturas Unidas S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil, periodo 2013?**

El mismo que se considera debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema:

Presentado por el Egresado: Carlos Armando Sandoval Sellan.

Tutora: Mg. Noemí Delgado Álvarez

AUTORÍA NOTARIADA

Los criterios e ideas expuestos en el presente Trabajo de Grado con el tema: **Impacto de la cartera vencida en la liquidez de la empresa Pinturas Unidas S.A en la ciudad de Guayaquil, periodo 2013** de la carrera de Tecnólogo en Contabilidad y Auditoría del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, son de absoluta responsabilidad del Autor y no constituye copia o plagio de otra tesis presentada con anterioridad.

Autor:

Carlos Armando Sandoval Sellan.

DEDICATORIA

Quiero dedicar mi proyecto a la persona que más amo; mi madre Catalina Sellán Valenzuela por su ejemplo de perseverancia, por sus valores, por su amor incondicional, por estar en cada paso que he dado en mi vida, por motivarme en momentos difíciles, y por enseñarme todo lo bueno. Por ella estoy culminando el presente trabajo, por ella vivo, por ella respiro, por ella soy una persona que con esfuerzo, constancia y dedicación he logrado terminar esta etapa sin importar los obstáculos.

Carlos Armando Sandoval Sellan.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer infinitamente a Dios por bendecirme cada día y darme la capacidad suficiente para llegar hasta esta etapa de mi vida y lograr mis objetivos.

A los directivos de la empresa Pinturas Unidas S.A. por confiar en mí y brindarme su apoyo moral y económico para prepararme profesionalmente, a ellos mil gracias.

A mi gran compañera de labores y estudios Sra. Roxana Cedeño Ponce, quien con mucho afecto, cariño y respeto me ha dado su mano en todo momento, una persona a quien mucho agradezco por darme buenos consejos de superación y brindarme su apoyo siempre.

Carlos Armando Sandoval Sellan.

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
Carátula.....	i
Certificación de la aceptación del tutor.....	ii
Autoría notariada.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de gráficos.....	viii
Índice de cuadros.....	ix
Resumen.....	x
Abstract.....	xi

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
Ubicación del problema en un contexto.....	1
Situación conflicto.....	3
Delimitación del problema.....	4
Formulación del problema.....	4
Objetivos de la investigación.....	5
Justificación e importancia.....	5

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	7
Antecedentes históricos.....	7
Antecedentes referenciales.....	10

FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	21
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	25
DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	26

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	31
TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	32
PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	32

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS...	40
PROPUESTA DE ACCIÓN DE MEJORAS.....	66
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	69

BIBLIOGRAFÍA.....	73
--------------------------	-----------

ANEXOS.....	74
--------------------	-----------

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Títulos:	Páginas:
Gráfico 1 Organigrama de Pinturas Unidas	30
Gráfico 2 Razón solidez	41
Gráfico 3 Razón corriente	42
Gráfico 4 Razón caja - bancos	44
Gráfico 5 Capital de trabajo	45
Gráfico 6 Rotación	48
Gráfico 7 Reporte de cobro de los clientes	52
Gráfico 8 Gestión de cobro de los clientes	54
Gráfico 9 Retiro de mercadería por falta de pago	57
Gráfico 10 Análisis de la cartera vencida por plazos	61
Gráfico 11 Cartera vencida	62
Gráfico 12 Cartera vencida	63
Gráfico 13 Cartera de 30 días	64
Gráfico 14 Cartera de 31 a 60 días	64
Gráfico 15 Cartera de 61 a 90 días	65
Gráfico 16 Cartera de 61 a 90 días	65

ÍNDICE DE CUADROS

Títulos:	Páginas:
Cuadro 1 Clientes por zonas	30
Cuadro 2 Razón de liquidez	33
Cuadro 3 Rotación	33
Cuadro 4 Cuentas por cobrar	33
Cuadro 5 Razón solidez	34
Cuadro 6 Razón corriente	34
Cuadro 7 Liquidez Caja - bancos	34
Cuadro 8 Capital de trabajo	34
Cuadro 9 Rotación cuentas por cobrar	35
Cuadro 10 Período promedio de cobros	35
Cuadro 11 Promedio cuentas por cobrar	36
Cuadro 12 Gestión de cobro	36
Cuadro 13 Rentabilidad económica	36
Cuadro 14 Rendimiento de la inversión	36
Cuadro 15 Estructura del capital	40
Cuadro 16 Razón solidez	41
Cuadro 17 Razón corriente	42
Cuadro 18 Razón caja banco o liquidez instantánea	43
Cuadro 19 Capital de trabajo	45

Cuadro 20 Razón rotación	46
Cuadro 21 Razón período promedio de cobros	47
Cuadro 22 Razón promedio de cuentas por cobrar	47
Cuadro 23 Gestión de cobro	48
Cuadro 24 Rentabilidad económica	49
Cuadro 25 Rentabilidad sobre activo total	49
Cuadro 26 Cuentas por cobrar	50
Cuadro 27 Análisis detallado de la cartera vencida	59
Cuadro 28 Cartera vencida	60
Cuadro 29 Análisis cartera vencida por clientes	61
Cuadro 30 Cartera vencida	63



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**IMPACTO DE LA CARTERA VENCIDA EN LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA PINTURAS UNIDAS S.A EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL,
PERIODO 2013.**

Autor: Carlos Armando Sandoval Sellan.

Tutora: Mg. Noemí Delgado Álvarez

RESUMEN

El presente trabajo de investigación realizado en la empresa Pinturas Unidas S.A titulado: Impacto de la cartera vencida en la liquidez de la empresa Pinturas Unidas S.A en la ciudad de Guayaquil, surge por la necesidad de analizar las causas en el aumento de la cartera vencida y su impacto sobre la liquidez, en el periodo correspondiente al año 2013. Para el desarrollo del trabajo se utilizan diferentes técnicas, como el registro documental, el diagrama de flujo, el de Pareto y causa efecto, todas ellas técnicas de obtención y análisis de información, así como otras de decisión. Los resultados finales del trabajo muestran las causas que más inciden en el problema de la recuperación de cartera y sus valores actuales, que se logra demostrar si tienen incidencia en la liquidez. También, se proponen las posibles acciones para actuar sobre las causas y lograr las mejoras esperadas al inicio de la investigación.



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**IMPACTO DE LA CARTERA VENCIDA EN LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA PINTURAS UNIDAS S.A EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL,
PERIODO 2013**

Autor: Carlos Armando Sandoval Sellan.

Tutora: Mg. Noemí Delgado Álvarez

ABSTRACT

This research work at the company Paintings Unidas SA entitled impact of NPLs on the liquidity of the company United paints SA in Guayaquil, arises from the need to analyze the causes for the increase in the portfolio due and its impact on liquidity in the corresponding period in 2013. for the development work different techniques are used, as the documentary record, the flow chart, the Pareto and cause and effect, all collection and analysis techniques information, as well as other decision. The final results of the study show the causes that most affect the problem of loan recovery and their current values, which can prove whether they have an impact on liquidity. Possible actions to act on the causes and achieve the expected improvements to the beginning of the investigation also proposed.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto

En los inicios del nuevo milenio (Bernstein, 2011) se han intensificado las múltiples transformaciones influenciadas por el cambio permanente en el mundo empresarial, obligadas a reaccionar las empresas ante las presiones internacionales, de la competencia y las exigencias del consumidor, siempre mantienen latente, la necesidad de analizar su situación económica financiera, de manera que lleguen a hacer mejor uso de sus recursos.

La situación financiera de una empresa debe ser evaluada y analizada continuamente, es imprescindible que éstas requieran comparar los resultados pasados y los actuales e identificar de qué manera puede definir cuáles serán los objetivos futuros, y hacer distintos tipos de pronósticos y proyecciones, ya sean presupuestales y financieros para generar un determinado flujo de efectivo.

Un problema muy común en la actividad contable y financiera de la empresa es la cartera vencida, es decir, la acumulación de documentos y créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento, dado que no tienen el respaldo económico para resolver en el corto plazo la falta de liquidez. Es necesario lograr un manejo de cuentas por cobrar adecuado que permita mantener o incrementar las ventas de los clientes que se reflejen en la rentabilidad de la organización.

De no seguir los pasos de recuperación, la empresa corre el riesgo de impacto en la liquidez. El enlace entre cartera vencida y falta de liquidez se hace evidente cuando el ciclo de operación de la empresa no se lleva a cabo en los términos calculados o esperados debido a la carencia de entrada de efectivo por concepto de cobranza de las cuentas pendientes; de ahí que la situación financiera se ve afectada, sumándose a ello el agravamiento y la premura de adquirir préstamos a corto plazo que le permitan mantenerse operativo.

En toda empresa lo fundamental para iniciar las operaciones comerciales (Gómez, 2006) es realizar un análisis financiero porque es la mejor manera de tomar decisiones acerca de las actividades que realiza o lo que es lo mismo dejar de hacer, debido a que el propósito es buscar utilidad.

Los métodos del análisis financiero en todas las entidades son procedimientos utilizados para separar, reducir, simplificar los cambios que se presentan en el ejercicio contable en relación a un periodo.

Teniendo en cuenta como afirma (Davies, 2008) que la determinación de la liquidez de la empresa está ligada al capital de trabajo, lo que significa invertir para tener inventarios, activos fijos y otorgar créditos; complementos que hacen que la organización funcione y tenga dinero en efectivo, administrando de la mejor manera las cuentas por cobrar que tienen por objeto coordinar los elementos de la entidad para maximizar el patrimonio y reducir el nivel de riesgo de una crisis de liquidez y ventas.

En la actualidad las empresas ecuatorianas se enfrentan a un sin número de retos y desafíos; uno de los problemas comunes es la cartera vencida, es decir la reducción del flujo de efectivo llegando a convertirse en un porcentaje significativo de cuentas incobrables; debilitando el sistema financiero; por lo que no logran obtener liquidez, es decir no tienen capacidad para pagar sus deudas de corto plazo.

Muchos son los problemas que afectan a las empresas a causa de la cartera vencida, es que no tienen un conocimiento amplio sobre lo que significa otorgar un crédito sin el análisis adecuado de las políticas de crédito y de la falta de control y vigilancia de la cartera, no cuentan con un manual de procedimientos donde se especifique por escrito lo que el cliente debe hacer para que le asignen un crédito, con un sistema de evaluación de riesgos financieros y un monitoreo posterior después que es otorgado el crédito.

Sin embargo existe un riesgo independiente a la capacidad de las empresas para fijar sus políticas de créditos y cobranza representado por condiciones circunstanciales y particulares del cliente que resultan en el vencimiento del crédito. A pesar del riesgo que puede ocasionar el otorgar un crédito en términos de costos, es una política necesaria porque apoya y estimula las ventas y logra un buen desarrollo de negocio con el cliente en un mediano y largo plazo.

Situación del conflicto

Una de las empresas que atraviesa esta situación problemática en el Ecuador es Pinturas Unidas S.A, ubicada en el Km 16 y medio de la vía a Daule, entidad destinada a la fabricación y comercialización de pinturas de excelente calidad en las líneas: Arquitectónica, Industrial, Marina, Automotriz y Acabados para madera, así como la fabricación de resinas: Alquídicas, Poliester, y Estireno Acrílico Base agua, productos que son el resultado de la investigación constante acorde con las nuevas tecnologías.

La empresa actualmente presenta notorias deficiencias en los procedimientos de crédito y cobranza debilitando la liquidez; lo cual ha ocasionado:

- ✓ Reducción de personal

- ✓ Incumplimiento de pago a proveedores
- ✓ Retraso de pago de rol del personal
- ✓ Incumplimiento de pago a contratistas, espacios publicitarios, exportaciones.

Son situaciones que se originan porque no se están aplicando procedimientos adecuados para la asignación de créditos lo cual persigue que no haya una forma de pago directo, ni verificación de clientes potenciales que certifique y cumplan con los plazos de pagos indicados. De no realizar un análisis de la medición de la cartera vencida a tiempo en el corto plazo, la empresa corre el riesgo de impacto y el déficit de liquidez.

Delimitación del problema

Campo: Administración financiera

Área: Créditos

Aspecto: Cuentas por cobrar

Tiempo: 2013

Formulación del Problema

¿Cómo incide la cartera vencida en la liquidez de la empresa Pinturas Unidas S.A ubicada en la ciudad de Guayaquil en el año 2013?

Variables de la Investigación

Variable Independiente: Cartera vencida

Variable Dependiente: Liquidez

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar las causas del aumento de la cartera vencida en el impacto sobre la liquidez de la empresa Pinturas Unidas S.A de Guayaquil, en el periodo correspondiente al año 2013.

Objetivos específicos

- ✓ Fundamentar las consideraciones teóricas sobre cartera vencida y la liquidez.
- ✓ Analizar el indicador liquidez en la empresa y la incidencia de la cartera vencida en el comportamiento de éste.
- ✓ Identificar las principales causas del incremento de la cartera vencida.
- ✓ Propuesta de mejora para disminuir la cartera vencida en el proceso de crédito y cobranza de la empresa.

Justificación

La finalidad de la propuesta de mejora para disminuir la cartera vencida de la empresa Pinturas Unidas S.A es conveniente porque implica llevar a cabo un conjunto de acciones sin precedentes para que la entidad pueda solventar sus cuentas por pagar en los plazos determinados y con ello mejorar las finanzas de la empresa.

Tiene gran relevancia social, pues al implementar el plan de mejora propuesto, la empresa dará un cambio positivo en sus procesos internos para obtener resultados que le permitirán satisfacer sus necesidades y las necesidades de los clientes como parte de la sociedad.

El presente proyecto tiene implicaciones prácticas porque se realiza con el propósito de brindar un estudio a las cuentas por cobrar y en vista de que el mercado interno exige garantías para que la empresa Pinturas Unidas

S.A. otorgue una línea de crédito, esta deberá depender del conocimiento, la personalidad, capacidad y capital del cliente, con la finalidad de encontrar una información más precisa y confiable del deudor. Será conveniente el actualizar la información que proviene de diferentes fuentes que el intercambio crediticio proporciona con el propósito de evitar desfalcos y quiebras como acontecimientos inesperados, producto de negociaciones urgentes.

La propuesta es de utilidad metodológica, pues constituye una herramienta de análisis para dar seguimiento al problema planteado, bajo las mismas circunstancias y también similares. Igual servirá de guía a otras empresas con actividades económicas financieras similares, en el análisis de problemáticas como la que se tratan en la investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÒRICO

2.1. Fundamentación teórica

Las empresas tienen dos formas de vender sus productos, al contado y a crédito. El crédito es en realidad una herramienta para incrementar las ventas y obtener mayores beneficios.

2.1.1. Antecedentes históricos

La gestión del riesgo de crédito comercial, históricamente, se limitaba a contabilizar las cuentas de clientes, a gestionar los medios de cobro y a perseguir los impagados una vez que se había producido.

El enfoque puramente contable, estático y reactivo caracterizaba esta clase de gestión del crédito de los clientes, en la que la función de créditos se limitaba a llevar las cuentas de clientes y a recuperar los impagados que aparecían. No obstante, se produjo cierta evolución en las funciones de crédito, por lo que apareció el concepto de prevención y evaluación del riesgo de crédito. En este caso, con la incorporación de esta nueva idea, la función de crédito también analizaba y evaluaba el riesgo de las operaciones comerciales y gestionaba el riesgo de los clientes.

Sin embargo, la óptica bajo la que se desarrollaba la función de crédito comercial era básicamente financiera y los criterios de tesorería y de seguridad prevalecían sobre cualquier otro aspecto. En efecto, las cuentas de clientes eran vistas solamente como una fuente de flujo de fondos y no había que correr ningún riesgo con las ventas a crédito.

El departamento de riesgos comerciales estaba claramente enmarcado dentro del área financiera, las políticas de crédito eran excesivamente rigurosas y se aplicaban criterios muy poco flexibles. En el fondo, los clientes eran considerados morosos potenciales y los procedimientos de gestión del riesgo dificultaban las ventas y entorpecían la labor de los comerciales. El jefe de riesgos era para los vendedores un personaje siniestro que ponía impedimentos a su tarea y limitaba sus operaciones con los clientes.

Tal situación, como era lógico, ocasionaba frecuentes enfrentamientos entre el departamento financiero y el comercial, puesto que este último consideraba el servicio de gestión de créditos como un enemigo dentro de la propia empresa, y las disputas eran constantes.

La economía ecuatoriana sufrió un gran impacto a partir del feriado bancario. “El desarrollo de la crisis financiera se origina en 1994, cuando el gobierno efectúa reformas al sistema financiero de Ecuador que fomenta la liberalización financiera dando como resultado el incremento de ingresos de capitales brindando seguridad al crecimiento y desarrollo, es decir, un boom de créditos en forma acelerada por parte de las empresas y entidades financieras. La tasa de crédito creció alrededor de un 80% nominal. En el año 1998 se hacen evidentes los efectos acumulados de la situación económica del país su alto nivel de endeudamiento, mientras que la recesión de la economía hizo que se acumularan obligaciones vencidas en el sistema financiero, aumentando el endeudamiento de los empresarios con créditos internacionales.

El incremento acelerado de la cartera vencida producto de la depresión de los negocios, unida a una situación de crisis fiscal provocó que el público comenzara a sacar dinero de los bancos, con el objetivo de proteger el dólar. Esto ocasiono que la banca privada fuera quedando sin liquidez y, a su vez, pidiendo créditos de liquidez al Banco Central.

Apenas Mahuad asume el gobierno, quiebra el Banco de Préstamos, a pesar de la ayuda estatal de alrededor de 90 millones de dólares y con ello se desata una crisis financiera en el país. Cuando la crisis se agudiza al día siguiente de la aprobación de la Ley de creación de la Agencia de Garantías de Depósitos, AGD, el Filanbanco es intervenido por parte de la superintendencia de bancos y por la AGD, el gobierno de ese entonces utilizó los recursos de la reserva monetaria internacional para transferirlos directamente hacia el Filanbanco.

Al hacerse evidente la fragilidad del sistema financiero, el público se volvió temerosa y se motivó a retirar sus ahorros y cambiarlos a dólares. A su vez esto, repercutió en el tipo de cambio, generando la depreciación del sucre (en enero de 1999 paso de 5.000 sucres por dólar a 18.000 sucres), y fuga de capitales al exterior, lo que agravó la liquidez del sistema financiero.

Durante 1999-2000, más del 60% de los bancos y sociedades financieras existentes entran en liquidación y tiene que ser intervenidos directamente por el Estado. EL definitivamente atravesó una de las peores crisis económicas vividas, con los indicadores macroeconómicas por los suelos, un descontento general en la población, desconfianza en el sistema financiero, recesión en el aparato productivo y aislamiento internacional.

No son pocas las empresas ecuatorianas que estudian estos temas, porque tienen dentro de sus principales problemas la recuperación de carteras vencidas (Dominguez, 2011), y para las cuales se mantiene la necesidad de desarrollar planes de políticas internas de crédito y cobranzas para alcanzar un adecuado desempeño (Zuñiga, 2012) . Las autoras referenciadas anteriormente concretan algo en común, es decir, establecen una relación directa o indirecta entre la recuperación de cartera vencida en la liquidez de la empresa.

2.1.2. Antecedentes referenciales

El entorno financiero de las empresas es un factor determinante para lograr el éxito de cualquier organización, sobre todo en la pequeña y mediana empresa donde su limitación financiera les obliga a utilizar los recursos existentes de manera más eficiente para lograr mantenerse y generar utilidades.

La contabilidad financiera de las empresas tanto a nivel mundial como nacional está sustentada, en una serie de mecanismos, métodos y procedimientos que responden a las características de las economías y sistemas económicos en las que se sostienen y desempeñan las organizaciones, para administrar de forma eficiente y eficaz las cuentas por cobrar, el crédito concedido; que unido a las características de los mercados que prevalece, han garantizado que esta parte de la administración financiera se haya encausado por los caminos de la eficiencia.

Toda empresa debería tener en cuenta que toda venta a crédito constituye una inversión para la empresa proveedora. Una realidad planteada por esta autora, con la que coincide el sustento de este trabajo, es que muchas veces los empresarios no son conscientes que una de las inversiones más importantes que hacen se encuentra materializada en las Cuentas por Cobrar, representando una parte importante del activo total. Coincidentemente de acuerdo que, son muchas las empresas que no se dan cuenta de la importancia que tiene en su actividad empresarial la inversión en Cuentas por Cobrar y de manera que si este monto del activo aumenta, las necesidades de capital de trabajo incrementarán y por tanto las necesidades de financiación a corto plazo.

La administración de las cuentas por cobrar se inicia con la decisión de si debe o no otorgarse crédito, si esto no se controla adecuadamente, las cuentas por cobrar podría alcanzar niveles excesivos, disminuyendo los

flujos de efectivo, y las malas cuentas se cancelarán cargándolas a gastos del período, afectando así las utilidades sobre ventas

La cartera vencida según (Díaz Manjarrez, 2006), es una categoría que agrupa a todos los créditos que han cumplido impagos el plazo aceptado, que es un máximo de 90 días.

Según (Diego Blind 2008) “La Recuperación de Cartera Vencida, bien sea de créditos: hipotecarios, prendarios, de consumo, bancarios, mercantiles, cumplimiento de contratos mercantiles y pagos, etc. Y de los que se trate, es uno de los rubros de mayor experiencia en nuestros Empresa Legal, y que hoy en día esa cartera vencida, de crédito y pagos por recuperar es en donde se ha centrado la preocupación de las Empresas”

De acuerdo con (Werner 2004), la cartera es el “conjunto de activos financieros de una sociedad o persona física que cumplen con los objetivos de liquidez, rendimiento, plazo y riesgo definidos por el inversionista”.

Un indicador sintético que refleja el nivel de vencimiento y la antigüedad de la cartera incluiría en el numerador los valores de cartera por grupos, de acuerdo con el tiempo de vencimiento, ponderado cada uno de ellos por un factor que refleje el nivel de antigüedad. El denominador sería la cartera total.

Mientras que (Cardozo Cuenca, 2006) sostiene que las provisiones para la cartera vencida se constituyen en la principal defensa en contra de futuras pérdidas por morosidad de los créditos. Este índice se calcula como el total de provisiones de carrera sobre el total de cartera vencida.

Adicionalmente, para mayor información de los analistas, deberá calcularse en una hoja de mayor detalle, el índice por tiempos de vencimientos de la cartera.

2.1.2.1. Importancia del estudio de la Cartera de Crédito

El estudio de la cartera de créditos (Defosse, Gastón 2012) dentro del análisis de los activos rentables o productivos de una entidad financiera es el área que merece la principal preocupación, dado el impacto que tiene éste rubro, tanto en los resultados operacionales y en la rentabilidad, así como en la solvencia, liquidez y base patrimonial de las instituciones financieras.

La calidad de la cartera, y específicamente la morosidad de la cartera de créditos, constituye un aspecto clave para evaluar el desempeño de una entidad financiera. Una entidad que comienza a sufrir un deterioro de su portafolio de créditos, puede ver perjudicada su rentabilidad, además de ver generada una ruptura en la rotación de sus fondos.

Un problema de incumplimiento puede traducirse en uno de rentabilidad y liquidez, y finalmente en un problema de solvencia si la institución empieza a generar pérdidas sostenidas y déficit de provisiones. Incluso, si el porcentaje de créditos malos es relativamente alto, la confianza en la entidad puede verse afectada, generando una gran probabilidad de quiebra.

Así, con sobradas razones, los indicadores de morosidad de la cartera de créditos, han sido interpretados en la literatura económica no sólo como señales y reflejo de incrementos en el riesgo, sino además, de episodios de crisis financieras. De igual forma, para una institución financiera es esencial el nivel de provisiones al cual esté operando, así como el nivel de cartera vencida, una baja participación de los créditos vencidos en el total de la cartera refleja una eficiencia operativa y crediticia por parte de la institución.

Según (Melinkoff, R, 1990), “Los procedimientos consisten en describir detalladamente cada una de las actividades a seguir en un proceso laboral, por medio del cual se garantiza la disminución de errores.”

Según (Gómez F. 1993) señala que: "El principal objetivo del procedimiento es el de obtener la mejor forma de llevar a cabo una actividad, considerando los factores del tiempo esfuerzo y dinero".

Según (Fernández, 2000), "la porción de la cartera total de una institución financiera cuyo plazo ha sido vencido sin que el acreedor haya recibido el pago correspondiente, al activo financiero por parte del deudor o garante mientras no se castiguen los activos por motivo del no pago del acreedor continuará devengándose intereses por concepto de mora sobre los pasivos vencidos."

Según (Tena Rodríguez Vicente, 2000) La gestión de tesorería consiste en la previsión, control y conciliación de los cobros y pagos, y de la organización de los mismos. La gestión óptima no debe limitarse a depender de las circunstancias, permitiendo prever posibles tensiones y estudiar soluciones a los problemas con antelación.

2.1.2.2. Cuentas por cobrar

Señala (Wright y Miller 1999): En términos generales, la partida cuentas por cobrar se refiere a todos los derechos sobre otros convertibles en dinero, mercancías (es decir, depósitos correspondiente a compras) y servicios (es decir, gastos pagados previamente, como las pólizas de seguros). Las cuentas a cobrar se definen corrientemente como solo aquellas peticiones que pueden cobrarse en efectivo. Las cuentas a cobrar concretamente las cuentas de clientes y los efectos, constituyen los tipos de cuenta a cobrar más corrientes.

Según (Astorga María, 1985).Las cuentas por cobrar generalmente constituyen el activo líquido de mayor monto, cuya liquidación se espera provea los fondos para el pago a los acreedores.

Las cuentas por cobrar son las cantidades adeudadas por los clientes y derivadas de la venta de bienes y servicios en las operaciones comerciales de una empresa.

2.1.2.3. Administración de cuentas por cobrar

Señala (J.L. Urquijo, Ochoa, Oyazabal, Uroz, 2010) que no existe una definición precisa de administración de cuentas por cobrar, pero puede describirse como la gestión de las cuentas que representan el crédito que conceden las empresas a sus clientes. Esta gestión debe tener como objetivo coordinar eficientemente el crédito otorgado a los clientes con el fin de alcanzarlos objetivos financieros con la mayor productividad posible.

El crédito es un incentivo eficaz para las ventas, ya sea por los límites que se aprueban a los clientes, como por la mayor extensión de los plazos de pago. Sin embargo, cuando se concede un margen de crédito excesivo o cuando los plazos se prolongan demasiado, es mayor el riesgo de la incobrabilidad, por lo cual es preciso que la política de crédito se ajuste a la capacidad financiera de la empresa.

(Defosse, Gastón, 2012) Representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes. Estas cuentas representan derechos exigibles originados por ventas, que luego pueden hacerse efectivos.

El crédito representa para la empresa que lo otorga, un medio de dinero a futuro porque origina el cobro de sus cuentas en un periodo posterior a su venta.

2.1.2.4. Clasificación de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar según (E.Y J. Pérez Carballo Y E. Vela S., 2008) debe clasificarse como activos corrientes y presentarse en el balance general como tal.

Atendiendo a su origen las cuentas por cobrar pueden clasificarse de la siguiente manera:

Cuentas por cobrar comerciales: Éstas se clasifican en la cuenta de clientes y tienen su origen en el curso normal de la venta de un producto o servicio.

Cuentas por cobrar no comerciales: Están a cargo de otros deudores y proceden de otras fuentes diferentes a las ventas. Éstas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como préstamos a empleados o accionistas.

(Carrero y otros, 1988), señalan que en el lenguaje cotidiano generalmente se interpreta que los créditos concedidos a terceras personas, se consideran como Cuentas por Cobrar, pero existen partidas que deberán mostrarse separadamente en el Balance General, por tratarse de cantidades a cobrar surgidas por reclamaciones, préstamos a los empleados y accionistas, depósitos y anticipos, etc.

Las cuentas con los accionistas, funcionarios o empleados, pueden mostrarse bajo el Activo Circulante, siempre y cuando el plazo y la experiencia de la compañía indiquen que serán cobradas en un futuro próximo y dentro de sus operaciones normales. En caso contrario, deberán mostrarse en el grupo de Otros Activos.

Normalmente se clasifican como cuentas por cobrar, los créditos concedidos a los clientes por la venta de productos o servicios, los ingresos devengados y no cobrados (acumulados), por concepto de intereses, comisiones, alquileres, dividendos, etc.

También suelen clasificarse bajo este título, las diversas reclamaciones en contra de los proveedores, pagos anticipados sobre compras, reclamación en contra de los clientes por devoluciones de envases, dinero depositado para responder por probables daños o garantizar el pago de futuros gastos, etc., pero separadas de las cuentas por cobrar de los clientes.

2.1.2.5. Otras generalidades de las cuentas por cobrar

Objetivo de las cuentas por cobrar

Según (Andrés S. Suarez Suárez, 2013) el objetivo de las cuentas por cobrar es que consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes.

Fundamentalmente, se utilizan como un atractivo de mercadeo para promover las ventas; y su gestión debe contribuir a elevar las utilidades y el rendimiento de la inversión. Para ello, es necesario comparar los costos y los riesgos de la política de crédito con las utilidades que se espera podrían generar; y si, el rendimiento de la inversión en cuentas por cobrar adicionales es inferior al costo de los recursos que se obtienen para financiarlas, se debe rechazar la inversión adicional de esas cuentas.

Políticas de cuentas por cobrar

Se entienden como políticas de cuentas por cobrar según (Andrés S. Suarez Suárez, 2013), los criterios generales que tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos.

En el caso de la administración de cuentas por cobrar, éstas políticas representan los lineamientos que darán la pauta para determinar si se puede otorgar crédito a un cliente, el monto que se le puede conceder, y el plazo en el cual deba cancelarla deuda. Si éstas políticas son bien definidas, se podrá cumplir con una administración de crédito eficiente.

Análisis financiero

El análisis financiero consiste básicamente en el análisis de los estados financieros de una empresa, orientado a evaluar la posición financiera presente y pasada, con el resultado de sus operaciones; para especificar las condiciones actuales y pronosticar los resultados futuros, y además, facilitar la toma de decisiones. (Gerencie.com., 2010)

Al realizar un análisis financiero se puede descubrir áreas problemáticas específicas para emprender acciones correctivas a tiempo. Por ejemplo, en

el área de crédito se pueden examinar las razones financieras básicas de un posible cliente para decidir si le extienden un crédito.

Los principales contextos en una evaluación financiera de crédito son: la rentabilidad, el endeudamiento, la solvencia, la rotación de cuentas por cobrar, el período promedio de cobros y la tasa de rendimiento sobre la inversión de las ventas al crédito.

Razones financieras

Una razón financiera según, (Moyer, McGuigan & Kretlow, 2009) es una relación que indica algo sobre las actividades de una empresa, como la proporción entre activos y pasivos, o entre sus cuentas por cobrar y sus ventas anuales. Además, permite que el analista compare las condiciones de una empresa en el tiempo o en relación con otras empresas.

Existen seis grupos diferentes de razones financieras:

Razones de liquidez. Indican la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo.

Razones de administración de activos. Indican la eficiencia con que una empresa utiliza sus activos para generar ventas.

Razones financieras de apalancamiento financiero. Indican la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo.

Razones financieras de rentabilidad. Miden con qué eficacia genera utilidades la administración de una empresa con base en ventas, activos e inversiones de los accionistas.

Razones financieras basadas en el mercado. Miden la evaluación que hacen los mercados financieros sobre el desempeño de una empresa.

Razones financieras sobre la política de dividendos. Indican las prácticas de dividendos de una empresa.

A continuación se describen algunas razones financieras importantes para la toma de decisiones en la administración de cuentas por cobrar.

Razón de liquidez inmediata (prueba del ácido)

Al igual que la razón circulante, determina la capacidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo, excepto que excluye el inventario, porque es la cuenta menos líquida.

El resultado mide la capacidad de pago inmediato que tiene una empresa. Idealmente se espera que sea de 1.5 a 1.

Rotación de cuentas por cobrar

Mide la circulación de las cuentas por cobrar, y su valor indica las veces en el año que los créditos otorgados por ventas fueron recuperadas.

Si el resultado de esta razón es superior al establecido en las políticas de crédito de la empresa, significa que los clientes no están cumpliendo oportunamente con sus pagos.

Para saber el número de días que tarda la rotación de las cuentas por cobrar, se estiman los días de crédito:

Se refiere al número promedio de días que las empresas cobran sus ventas al crédito.

Liquidez

La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones básicamente de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero. (Lawrence J. Gitman, 2003)

El concepto de liquidez se vincula a la facilidad para comprar (transformar el dinero en activos financieros) o vender (transformar activos financieros en dinero) el máximo volumen efectivo posible, en el mínimo tiempo posible y con la mínima perturbación de precios del mercado. Según (Miranda Moya, y otros, 2010)

El concepto de liquidez es, también, un concepto económico. Una persona presenta una situación patrimonial de liquidez, cuando los bienes del activo disponible son, por lo menos, iguales al pasivo exigible a corto plazo. En el activo disponible, se incluyen efectivo y cuentas a cobrar. (Según Rodríguez Olivera, y otros, 2007)

La liquidez es la posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que le permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos.

Representa la cualidad de los activos para ser convertido en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdidas significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero más líquido se dice que es.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

La liquidez depende de dos factores:

El tiempo requerido para convertir los activos en dinero.

La incertidumbre en el tiempo y del valor de realización de los activos en dinero.

Medir la liquidez

Para medir y obtener una perspectiva completa de la liquidez lo mejor es anticiparse a cualquier contingencia por falta de efectivo. (Martin Pascual, 2012)

La mejor herramienta es la realización de previsiones bajo hipótesis contempladas como herramientas de gestión y control de la liquidez.

Sin embargo, existen otras herramientas para medir la liquidez que son más rápidas y sencillas de obtener. A continuación vera muy brevemente las más interesantes.

El fondo de maniobra es la parte del activo circulante financiado con recursos a largo plazo. (Anabela, 2013)

Fondo de maniobra = Activo circulante - Exigible a corto plazo

Para calcular el fondo de maniobra utilizaremos la siguiente ecuación:

Fondo de maniobra = Activo Circulante - Pasivo Circulante

De su resultado se analiza si se tiene o no un exceso de los activos circulantes sobre los pasivos circulantes.

Los ratios

A diferencia del fondo de maniobra que proporciona una información con valores absolutos, los ratios miden proporciones, indicando el margen de seguridad del que dispone la empresa en un momento determinado para hacer frente a posibles contingencias de pago.

Ratios de Liquidez

Los ratios de liquidez muestran el nivel de solvencia financiera de corto plazo en función a la capacidad que tiene para hacer frente a sus

obligaciones corrientes que se derivan del ciclo de producción. Según (Lawrence J. Gitman, 2003)

Los principales ratios de liquidez son:

Capital Neto de trabajo

Aunque en realidad no es un índice, se utiliza comúnmente para medir la liquidez general de una empresa.

Es útil para el control interno. A menudo, el contrato en el cual se incurre para una deuda a largo plazo estipula específicamente un nivel mínimo de capital neto de trabajo que debe ser mantenido por la empresa. Este requisito tiene el propósito de forzar a la empresa a mantener suficiente liquidez operativa, lo cual ayuda a proteger a los préstamos del acreedor.

Índice de Solvencia, Razón del Circulante o liquidez corriente

La solvencia, o liquidez corriente es una de las razones financieras más usadas que mide la capacidad que tiene la empresa para poder cumplir sus obligaciones a corto plazo. (Según Lawrence J. Gitman, 2003)

En general cuanto más alta es la razón del circulante, se considera que la empresa es más líquida, sin embargo depende de la actividad en la que opera la empresa.

Liquidez absoluta

Establece con mayor propiedad la cobertura de las obligaciones de la empresa a corto plazo. Es una medida más apropiada para medir la liquidez porque descarta a las existencias y a los gastos pagados por anticipados en razón que son desembolsos ya realizados.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Según La Constitución.- Sección sexta.

Política monetaria, cambiaria, crediticia y financiera.

Art. 302.- Las políticas monetaria, crediticia, cambiaria y financiera tendrán como objetivos:

1. Suministrar los medios de pago necesarios para que el sistema económico opere con eficiencia.
2. Establecer niveles de liquidez global que garanticen adecuados márgenes de seguridad financiera.
3. Orientar los excedentes de liquidez hacia la inversión requerida para el desarrollo del país.
4. Promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivo y activo que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos, de acuerdo al objetivo de estabilidad económica definido en la Constitución.

Según Registro Oficial N° 639, de fecha 13 de febrero de 2012, se ha establecido el Reglamento para el control de las ventas de crédito y de la emisión de tarjetas de circulación restringida, por parte de las compañías sujetas a la supervisión de Superintendencia de Compañías; en los siguientes términos:

El Reglamento en mención es aplicable para las compañías nacionales y extranjeras que dentro del giro ordinario de su negocio realicen ventas a crédito o emitan a sus clientes tarjetas de identificación, consumo, descuentos, crédito de la casa comercial y otras similares de circulación restringida para adquisición de bienes y servicios.

En caso de venta a crédito de forma directa o a través de tarjetas de crédito de circulación restringida, las compañías cobrarán como tope la tasa de interés máxima efectiva del segmento de consumo establecida por el Banco Central de Ecuador, más los correspondientes impuestos de ley, de estar

previstos y de ningún modo podrán cobrar comisiones u otros conceptos que permitan superar dicha tasa.

Del mismo modo, deberán tomar como tasa máxima de mora la establecida por el Banco Central del Ecuador, y no se podrá cobrar gastos de cobranza y otros conceptos adicionales, con excepción de los gastos por cobranza judicial.

El registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías generará en su base un módulo de éstas compañías, por motivo del giro ordinario de sus negocios realicen ventas a crédito solo podrán cobrar los siguientes servicios:

- ✓ Tasa máxima aplicable al período enero-junio 2012.
- ✓ Interés de financiamiento o interés por mora
- ✓ Cheques devueltos y protestados.

En cuanto al interés de financiamiento y el interés de mora deberán estar a lo dispuesto por el Banco central del Ecuador; el costo por cheques devueltos y protestados será el que cobre la institución bancaria de la respectiva compañía.

- ✓ Tasa máxima aplicable al período enero-junio 2012.

Además de la información general que deben presentar al organismo de control, estas compañías y sucursales deberán remitir otras informaciones trimestralmente por vía electrónica a la Superintendencia de Compañías, luego del cierre de cada trimestre y dentro de los 10 primeros días del trimestre.

Adicionalmente se deberá presentar la información que en cada caso particular se requiera. Las intendencias de control e intervención verificarán periódicamente la veracidad de la información proporcionada.

La función de transparencia de precios finales de bienes y servicios que se adquieren con tarjetas de consumo, descuento, crédito de casa comercial y otras similares de circulación restringida; las compañías mercantiles que emitan a sus clientes dichas tarjetas están obligadas a divulgar en sus anuncios publicitarios o información al cliente o usuario lo requerido en la Ley Orgánica de defensa del Consumidor (artículo 47 y 50) y su reglamentación previo a formalizar cualquier transacción.

En caso de incumplimiento de la presente disposición se aplicarán las multas y sanciones establecidas en la ley, así como el Superintendente de Compañías podrá previo el procedimiento establecido, declarar de oficio o a petición de parte la intervención de compañías incumplidas o su disolución y liquidación por causales previstas en los numerales 11 y 12 del artículo 361 de la Ley de Compañías. En caso de indicio de responsabilidad penal se remitirá la información del caso al Fiscal General del Estado.

La información proporcionada es en base a la Resolución de la Superintendencia de Compañías N° SC-DSC-G-11-016 Y Resolución N° SC-DSC-G-12-001.

Plan Nacional del Buen Vivir

Del modo de producción de los países del Sur, el fortalecimiento de las finanzas públicas, la regulación del sistema económico y la justicia e igualdad en las condiciones laborales.

Una fundamentación a tener en cuenta desde el punto de vista legal es el Plan Nacional del Buen Vivir. Este plan aboga por economías populares y solidarias, donde la base social y económica, son el mayor empleador del país y cuentan con millones de socios. Por ello fomenta la necesidad de insistir en la urgencia de cambiar las conductas individuales (los patrones consumistas), que son las que provocan y aceleran la insostenibilidad del consumo capitalista en el mediano plazo, aunque sean el fundamento de las utilidades del capital en el corto plazo.

La Constitución del Ecuador establece como deber primordial del Estado, promover el desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza para acceder al Buen Vivir; ordena que el sistema económico sea social y solidario, y define a la estabilidad económica como el máximo nivel de producción y empleo, en el marco de la sostenibilidad fiscal, externa, monetaria y biofísica.

En este plan se proponen mecanismos para el Buen Vivir como la regulación adecuada del Estado para delimitar, orientar y potenciar los espacios públicos; la ampliación de espacios cooperativos a nivel regional, a través de la integración regional y particularmente la Nueva Arquitectura Financiera, para restablecer equilibrios de poder globales, desarrollar cadenas productivas y fomentar la soberanía de nuestros pueblos; el cambio del espectro productivo nacional a través de la “transformación de la matriz productiva en que confluyan nuevas políticas para el estímulo de la producción local, la diversificación de la economía y una inserción inteligente en la economía mundial.

2.3. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable Independiente: Cartera vencida

Monto total de créditos otorgados por una persona física o moral y que se convierte en un activo de riesgo al tener los créditos en mora. Entendida como la parte de los documentos y créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento.

Variable Dependiente: Liquidez

La liquidez es la capacidad de una empresa para atender a sus obligaciones de pago a corto plazo. La liquidez puede tener diferentes niveles en función de las posibilidades y volumen de la organización para convertir los activos en dinero en cualquiera de sus formas: en caja, en banco o en títulos monetarios exigibles a corto plazo.

2.4 DEFINICIONES CONCEPTUALES

Acuerdos de Pago: Son las formulas o acuerdos entre el deudor y la entidad para fragmentar el pago de cada una de las facturas pendientes.

Cartera. Existencia de documentos comerciales en poder de una empresa.

Cartera: Son las cuentas pendientes por cobrar que tienen las entidades.

Certificación de Pago: Es el soporte cuando se descargar del sistema cada uno del diferente pago realizado por las entidades prestadoras de servicio de salud.

Cobranza.- Es un procedimiento que aplica una empresa para solicitar el pago de sus cuentas por cobrar. Acción o efecto de cobrar.

Cuentas por Cobrar.- Son cantidades que los socios adeudan a una empresa por la entrega de bienes o la prestación de servicios y por otorgar créditos dentro del curso ordinario de los negocios.

Gestión de Cobro. Actividad desarrollada por las entidades financieras consistente en encargarse del cobro de los efectos de sus socios.

Gestión de Cobro: Proceso mediante el cual se incluye actividades que permitan el recaudo oportuno de las cuentas por cobrar.

Incobrables.- Cuenta de cobro difícil o problemático.

Indicadores Financieros.- Índice en cifras o porcentaje de comparaciones entre sectores, grupos, cuentas, subcuentas, cuyo objetivo es medir la situación financiera y/o de resultados a una fecha o periodo determinados. A los índices también se los llama indicadores, razones, ratios, o simplemente relaciones financieras.

Mora.- Atraso en el pago de una obligación, con respecto a la fecha de su vencimiento.

Mora.- Dilación o tardanza en cumplir una obligación por lo común la de pagar líquido.

Nota crédito: Son todos los abonos efectuados por parte del banco por concepto de: descuentos de giros, pignoraciones, pagares, intereses a favor de la empresa, entre otros, pero que no se han cargado en nuestros libros.

Nota debito: Son cargos efectuados por el banco a la empresa por concepto de: cobro de intereses, comisiones, efectos descontados devueltos, entre otros.

Plazo.- Periodo de tiempo al que decido invertir. Al establecer el plazo debo de considerar si puedo necesitar el dinero en ese período.

Procedimiento.- es un conjunto de acciones u operaciones que tienen que realizarse de la misma forma, para obtener siempre el mismo resultado bajo las mismas circunstancias.

Recuperación de la Cartera.- Pagos que realizan los socios por sus compromisos con el prestamista al vencimiento de la obligación o sea, cuando se ha cumplido el plazo para el que concedido el préstamo. Así mismo se produce una recuperación de cartera en los créditos vencidos y/o castigados, cuando el socio paga tardíamente sus obligaciones.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Presentación de la empresa

La empresa PINTURAS UNIDAS S.A, fue fundada 16 de junio de 1967 con capital totalmente ecuatoriano. Inicialmente la empresa se denominó PINTURAS UNITED Cía. Ltda., y se encontraba ubicada en el Km. 5 ½ de la Vía Daule, Guayaquil. La línea más importante de producción era la Automotriz con sus productos “Lacas y Sintéticos”.

Ante decreto Gubernamental emitido con respecto a los nombres de empresas en inglés, en el año 1973, se cambia la razón social de la empresa denominándose entonces PINTURAS UNIDAS Cía. Ltda.; pasando a conformarse como PINTURAS UNIDAS Sociedad Anónima.

Ante la gran demanda, posicionamiento en el mercado y al notable esfuerzo de sus accionistas, en 1983, se construye la nueva planta ubicada en el Km. 16 ½ Vía Daule.

Posteriormente, en su afán por incrementar su productividad y ser una empresa más eficiente y competitiva en el mercado, en el año 1989 se instala el molino más grande con el que cuenta la industria de Pinturas en el país.

La búsqueda e investigación constante por desarrollar productos que constituyan nuevas opciones para los consumidores hace que en 1993, se implemente el sistema de entintado de bases de látex, otorgando a los usuarios mayor diversidad de colores para su elección.

En los momentos actuales la empresa cuenta con líneas completas de pinturas de excelente calidad en las líneas:

- Arquitectónica
- Industrial
- Marina
- Automotriz y Acabados para madera, así como la fabricación de resinas: Alquídicas, Poliester, y Estireno Acrílico Base agua; productos que son el resultado de la investigación constante acorde con las nuevas tecnologías.

La calidad de los productos fabricados por la empresa, se fundamenta en la selección adecuada de sus materias primas, las cuales provienen de prestigiosas y reconocidas compañías internacionales; tales como DUPONT, BASF, BAYER, DOW, DEGUSSA, TROY INTERNATIONAL etc.

La empresa Pinturas Unidas define su misión como:

Mantener una innovación constante, tendiente a que nuestros clientes, quienes representan nuestra razón de existencia en el mercado reciban de nosotros lo mejor.

Su visión es:

Para posicionar nuestros productos en otros mercados nuestra visión es ser líderes en el ámbito nacional y atravesar las fronteras ecuatorianas; basando nuestro liderazgo en la ética, valores y principios, que sustentan la empresa.

Los valores a trabajar declarados por la empresa son fundamentalmente la honestidad y el respeto, para lo cual tiene trazadas diferentes estrategias.

La matriz de Pinturas Unidas cuenta con un total de 450 clientes, los que se encuentran agrupados por zonas, tanto para su tratamiento, ventas, como la distribución, en zona norte, sur y centro de la ciudad. En el cuadro 1, se reflejan la cantidad de clientes divididos por las zonas definidas.

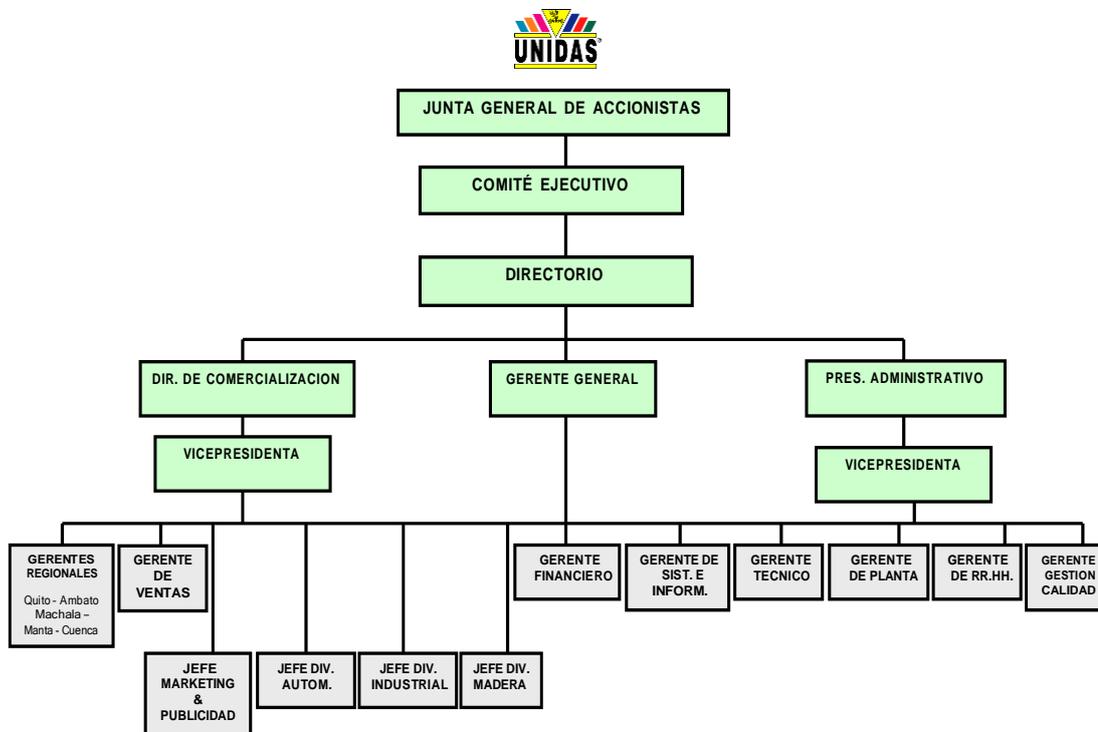
Cuadro 1 Clientes por zonas

ZONA	CANTIDAD
Norte	232
Sur	105
Centro	113

Fuente: elaboración propia

La empresa tiene estructurada organizacionalmente sus funciones como muestra la gráfico 1.

Gráfico 1 Organigrama de Pinturas Unidas



Fuente: Pinturas Unidas S.A.

La empresa trabaja desde hace algún tiempo hacia el logro de la mejora continua, sin escatimar esfuerzos y es así que a inicios del año, se procede a la instalación del proceso de entintado para esmaltes “COLORMIX”, con lo cual se consigue incrementar la eficiencia y productividad de la empresa, a base de la tecnología de punta utilizada.

Por todos los esfuerzos que realiza esta empresa para alcanzar sus estándares de calidad ha obtenido varios premios, como: el 25 de octubre del 2000 el Instituto Colombiano de Normas Técnicas (ICONTEC), otorga el Certificación al Sistema de Calidad de Pinturas Unidas S.A, Certificación que se mantiene en cumplimiento con los requisitos de la norma ISO 9001 vigente. Luego en noviembre del 2000, el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) concede a los productos de la línea arquitectónica el Sello de Calidad INEN.

Más reciente, en el 2010, se otorga nuevamente a PINTURAS UNIDAS, el Sello de Calidad INEN pero para el producto Pintura para Señalamiento de Tráfico-

Dentro de sus proyectos sociales, está el de “Pintando Sonrisas” el cual permite minimizar el impacto ambiental y dotar de manera gratuita la pintura necesaria a los centros educativos más necesitados del país; el volumen de las entregas anuales se encuentra alrededor de los 10 000 galones.

3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación está estructurado de manera lógica, permitiendo diagnosticar la cartera vencida en la empresa que se estudia, permitiendo determinar las causas que inciden en la liquidez que hoy tiene la empresa Pinturas Unidas S:A. Una vez definidas las principales causas se propone un plan de mejora para cada oportunidad presente en el análisis.

Para cumplir con los objetivos propuestos y dar respuesta al problema planteado la investigación utiliza como tipos de investigación descriptivo explicativo y correlacional.

3.2.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Según (Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer, 2006) el objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

El tipo correlacional y explicativo (BERNAL, 2006), tiene que ver con la relación entre las variables, y que según lo planteado en el problema, esta investigación intentará estudiar la incidencia que tiene la cartera vencida en la liquidez de la empresa, así como analizar las causas de la morosidad con respecto a la cartera.

3.2.2. PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. Análisis de los indicadores relacionados con las cuentas por cobrar

El primer paso referido es la determinación y análisis de indicadores financieros, específicamente aquellos relacionados directamente con los activos circulantes y dentro de ellos las cuentas por cobrar, de manera que permita conocer en qué estado se encuentra la empresa.

- **Determinación y análisis de la liquidez de la empresa**

La liquidez es la posesión de la empresa, de efectivo necesario en el momento oportuno que le permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos. En cuanto sea más fácil convertir los recursos del activo que posea la empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de

pago para hacer frente a sus deudas y compromisos. Su expresión de cálculo se expresa en el cuadro 2.

Cuadro 2. Razón de liquidez

$$\text{Liquidez absoluta} = \frac{\text{Disponible en caja y bancos}}{\text{Pasivo a corto Plazo}}$$

Fuente: elaboración propia

Una vez analizado el indicador liquidez, se debe analizar también la rotación de las cuentas por cobrar,

Cuadro 3 Rotación

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Fuente: elaboración propia

- ✓ Identificar las principales causas del incremento de la cartera vencida.

Rotación de cuentas por cobrar

Mide la circulación de las cuentas por cobrar, y su valor indica las veces en el año que los créditos otorgados por ventas fueron recuperadas.

Cuadro 4 Cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Fuente: elaboración propia

Razón de solidez

Objetivo: estudiar la solidez de los activos de la empresa sobre sus pasivos.

Cuadro 5 Razón solidez

FÓRMULA:	$\frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$
-----------------	---

Fuente: elaboración propia

Razón corriente.

Objetivo: evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras en el corto plazo.

Cuadro 6 Razón corriente

FÓRMULA:	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
-----------------	---

Fuente: elaboración propia

Liquidez Caja-Bancos

Objetivo: muestra la capacidad de la empresa para responder a sus activos más líquidos.

Cuadro 7 Liquidez Caja - bancos

FÓRMULA:	$\frac{\text{Banco}}{\text{Pasivo corriente}}$
-----------------	--

Fuente: elaboración propia

Capital de trabajo

Objetivo: analizar la composición del capital de trabajo de la empresa y su capacidad para respaldar las obligaciones del corto plazo de la misma.

Cuadro 8 Capital de trabajo

CAPITAL NETO DE TRABAJO :	$\text{Activos Circulantes} - \text{Pasivos a corto plazo}$
----------------------------------	---

Fuente: elaboración propia

2. Descripción de la administración de las cuentas por cobrar en la empresa Pinturas Unidas S.A

Análisis Documental.- Para el análisis de la cartera vencida que tiene la empresa Pinturas Unidas S.A. se utilizara toda la documentación necesaria para examinar porque está existiendo el problema de la cartera vencida dando como consecuencia la liquidez.

3. Razones de actividad de la empresa indicadores

Las razones de actividad de la empresa miden la efectividad con que la empresa emplea los recursos de los que dispone.

En estas razones de actividades se analizaran los indicadores que miden la actividad de la empresa es la rotación de las cuentas por cobrar, que significan la velocidad con que rotan las cuentas por cobrar.

Rotación cuentas por cobrar

Cuadro 9 Rotación cuentas por cobrar
Fuente: elaboración propia

FÓRMULA	Ventas anuales a crédito
	_____ Promedio Cuentas por cobrar

Período promedio de cobros

Cuadro 10 Período promedio de cobros

FÓRMULA:	Días al año
	_____ Rotación cuentas por cobrar

Fuente: elaboración propia

Razón promedio de cuentas por cobrar

Cuadro 11 Promedio cuentas por cobrar

FÓRMULA:	Promedio de cuentas por cobrar
-----------------	--------------------------------

Fuente: elaboración propia

Gestión de cobro

Representa la cantidad de dinero que tiene la empresa pendiente de cobro por cada dólar de producción vendido.

Cuadro 12 Gestión de cobro

FÓRMULA:	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas}}$
-----------------	---

Fuente: elaboración propia

Rentabilidad económica

Este indicador que mide la eficiencia en el uso de los recursos del negocio, es bajo en ambos casos, lo que se explica por el monto tan alto de los activos totales.

Cuadro 13 Rentabilidad económica

FÓRMULA:	$\frac{\text{Utilidad antes de impuesto}}{\text{Activo total}}$
-----------------	---

Fuente: elaboración propia

Rendimiento de la inversión

Cuadro 14 Rendimiento de la inversión

FÓRMULA:	$\frac{\text{Utilidad después de impuesto}}{\text{Activo total}}$
-----------------	---

Fuente: elaboración propia

Las incidencias de las cuentas por cobrar en los activos corrientes o circulantes, el análisis de la gestión de cuentas por cobrar o cartera vencida una vez concluido el análisis de algunos ratios financieros que están relacionados con las cuentas por cobrar demuestran, la necesidad de gestionar eficientemente las mismas.

4. Análisis de los procedimientos proceso de cobro -devoluciones

El Proceso de cobros de los clientes, el reporte de cobro es el documento en el cual cada uno de los responsables de los recaudos por motivo de cobranzas a los clientes de Pinturas Unidas S.A., entregan los valores recaudados junto con los recibos de cobro de caja. La gestión de cobro y el retiro de mercadería por falta de pago estos procesos van a estar graficados en diagramas de flujos.

5. Análisis de la cartera vencida de clientes en Pinturas Unidas

Se realizará un análisis por plazos, el análisis de la cartera vencida por plazos demuestra que la cartera con mayores valores se concentra en el plazo de 90 días, con un 49 %, esto significa que la mitad del dinero que está en manos de los clientes tiene la mayor probabilidad de no ser recuperada, pues sobrepasan el plazo fijado en 60 días y más.

Además se utilizará la técnica del diagrama de Pareto para identificar a los principales clientes que representan el 80%- 20% de la cartera vencida.

6. Identificación de las principales causas del incremento de la cartera vencida

El análisis de las causas que provocan las mayores insatisfacciones se realizará apoyando en el diagrama de Ishikawa.

Total Quality Tools, PQ Systems, Inc., (1996) Un diagrama de Causa y Efecto es la representación de varios elementos (causas) de un sistema que pueden contribuir a un problema (efecto). Fue desarrollado en 1943 por el Profesor Kaoru Ishikawa en Tokio. Algunas veces es denominado

Diagrama Ishikawa o Diagrama Espina de Pescado por su parecido con el esqueleto de un pescado. Es una herramienta efectiva para estudiar procesos y situaciones, y para desarrollar un plan de recolección de datos.

El Diagrama de Causa y Efecto es utilizado para identificar las posibles causas de un problema específico. La naturaleza gráfica del Diagrama permite que los grupos organicen grandes cantidades de información sobre el problema y determinar exactamente las posibles causas. Finalmente, aumenta la probabilidad de identificar las causas principales.

El Diagrama de Causa y Efecto se debe utilizar cuando se pueda contestar “sí” a una o a las dos preguntas siguientes:

1. ¿Es necesario identificar las causas principales de un problema?
2. ¿Existen ideas y/u opiniones sobre las causas de un problema?

7. Propuesta de mejora para disminuir la cartera vencida en el proceso de crédito y cobranza de la empresa.

En este paso se analizan y presentan las propuestas de mejoras posibles para las causas raíces de más significación. Esta propuesta se hace utilizando como punto de partida las preguntas de la técnica conocida como 5 W y 2 H.

Se trata de una herramienta utilizada para la resolución de problemas. Gracias a su desarrollo permite definir cuál es el problema y no la solución, con lo que se facilita la focalización sobre las causas de un problema.

Para la propuesta del plan de mejora se utiliza la técnica de las 5 W y 2 H. Esta es una herramienta que aplican las organizaciones para la ejecución de la planificación y consiste en la construcción de una hoja de cálculo (hoja de cálculo 5W2H) en el que se busca responder 7 preguntas, cuyas palabras en Inglés, se inician con W y H, a saber: ¿Qué (What), ¿Por qué

(Why), ¿Cuándo (When) ¿Dónde (Where) ¿Quién (Who), ¿Cómo (How) ¿Cuánto (Howmuch).

Existen algunas variantes del modelo, entre ellos uno que elimina Howmuch (5W1H) y otro que agrega el HowMany (5W3H). Por su facilidad y rapidez de construcción y uso, y la riqueza de la información que proporciona, este modelo es extremadamente útil para cualquier empresa que desee hacer su plan de desarrollo.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. DETERMINACIÓN Y ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

La empresa Pinturas Unidas como toda empresa en la actualidad necesita conocer su situación financiera para poder tomar decisiones que a la larga ponen en peligro o en ventaja su posición en el mercado, sobre todo cuando en su política de comercialización y venta forma parte las facilidades de créditos a los clientes.

Los créditos que la empresa aprueba siempre llevan implícito un riesgo, sobre todo cuando tiene un numeroso grupo de clientes, que no siempre resultan formales en los pagos como realmente se esperaba de ellos.

Para el cierre de los períodos contables finalizados en diciembre 2012 y en diciembre 2013 y según el estado de situación financiera en estas fechas que muestra el Anexo 2, la empresa presentaba la estructura de capital que se presenta en:

Cuadro 15 Estructura del capital

Partidas	Año 2012	Año 2013
Activo Circulante	84.186.178.18	75.408.519.55
Activo Fijos	77.346.152.17	105.507.690.43
Otros Activos	18.529.035.02	20.752.519.23
Total de Activos	161.532.330.35	180.916.209.98
Pasivos Circulante	59.215.950.78	86.321.864.87
Provisiones	4.246.654.16	4.756.252.66
Otros Pasivos	2.984.653.41	1.342.811.82
Total de Pasivos	9.779.079.97	99.855.593.26
Patrimonio	69.753.250.38	81.060.616.72
Total de Pasivo y Capital	161.532.330.35	180.916.209.98

Fuente: elaboración propia

4.1.1. Razones de liquidez

Razón de solidez o liquidez general

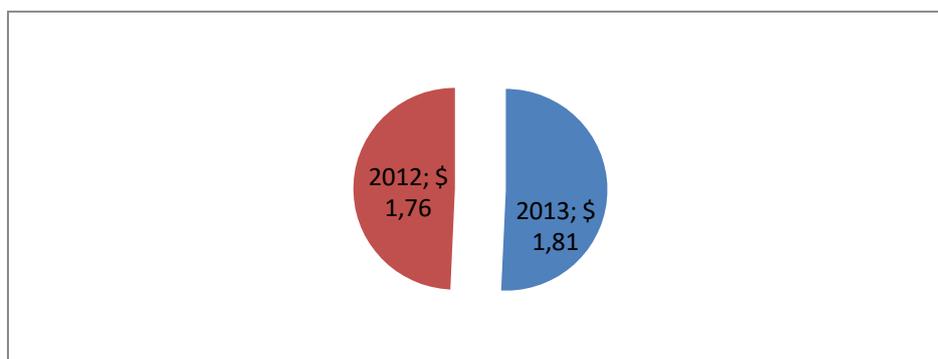
El indicador solidez o también liquidez general de la empresa se muestra en el cuadro 16.

Cuadro 16 Razón solidez

RAZÓN SOLIDEZ O LIQUIDEZ GENERAL		
FÓRMULA	Período	
	2013 (\$)	2012 (\$)
Activo total	180 916 209,98	161 532 330,35
Pasivo total	99 855 593,26	91 779 079,97
Ratio	1,81	1.76

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2 Razón solidez



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación de resultados

Al interpretar la razón de solidez o liquidez general, puede decirse que la empresa tiene una capacidad aceptable, para pagar las obligaciones a corto plazo. Es decir, en los años analizados, 2012 y 2013, la empresa tiene por \$1.76 y \$1.81, respectivamente, de activo circulante por cada dólar de

pasivo a corto plazo. Cuenta con respaldo en sus activos para solventar sus obligaciones, a pesar el valor aceptable de este indicador es que sea mayor que 2.

Razón Liquidez inmediata o corriente

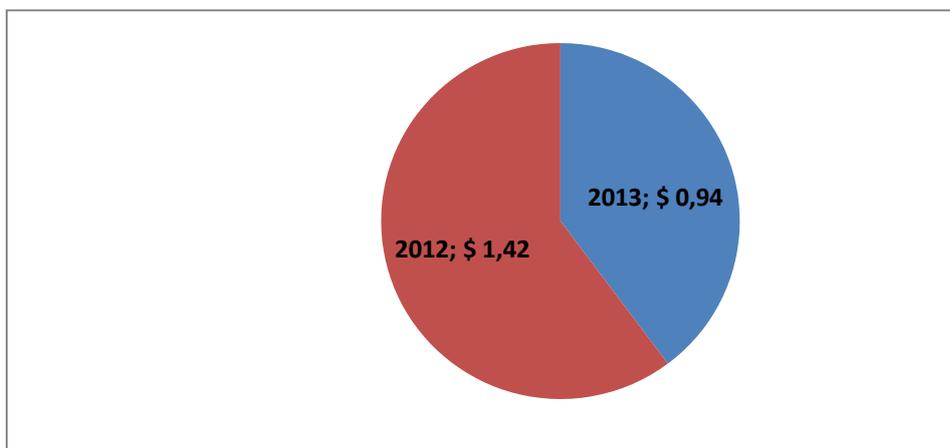
El indicador de liquidez inmediata o corriente, el cual tiene la capacidad inmediata de los activos más líquidos de la empresa para medir pasivos corrientes, se muestra en el cuadro 17.

Cuadro 17. Razón corriente

RAZÓN CORRIENTE O LIQUIDEZ INMEDIATA		
FÓRMULA	Período	
	2013 (\$)	2012 (\$)
Activo Corriente	75 408 519,55	84 186 178,18
Pasivo Corriente	80 321 864,87	59 215 950.78
Ratio	0,94	1,42

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3 Razón corriente



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación de resultados

Al analizar la liquidez inmediata de la empresa Pinturas Unidas S.A., puede observarse que al término del 2013, estaba en riesgo de poder cubrir las deudas contraídas con el pasivo corriente o circulante, pues este indicador debe mayor que 1, y otro elemento alarmante es que disminuyó en el año 2013, (\$0.94) con relación al 2012 (1.42), incluso por debajo de 1. Es decir que en la actualidad la empresa solo tiene \$ 0,94 de activo circulante por cada de pasivo o deuda, limitando su capacidad de respuesta a las obligaciones a corto plazo.

Liquidez Caja-Bancos o instantánea

Este indicador mide la capacidad instantánea que tiene el activo más líquido de la empresa para medir los pasivos. Ver cuadro 18

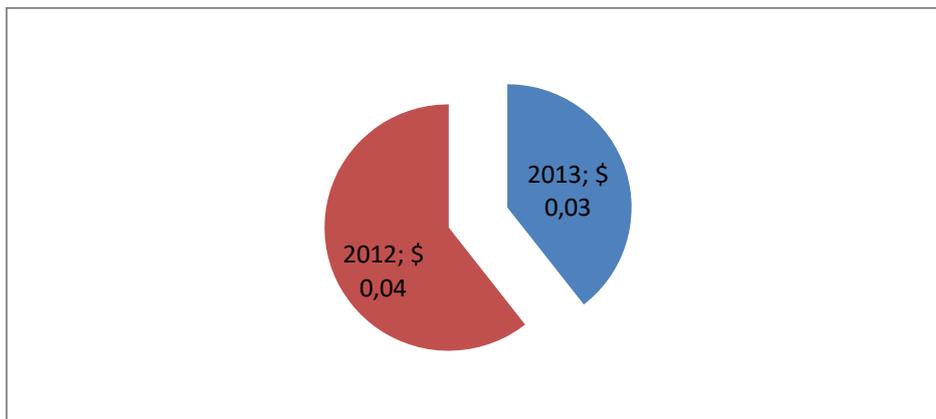
Cuadro 18 Razón caja banco o liquidez instantánea

RAZÓN CAJA- BANCOS		
FÓRMULA	Período	
	2013 (\$)	2012 (\$)
Banco	2 254 969,53	2 552 651,37
Pasivo Corriente	80 321 864,87	59 215 950,78
Ratio Liquidez	0,03	0,04

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4

Razón caja - bancos



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación de resultados

La razón muestra que por cada dólar de deuda que vence instantáneamente, la empresa cuenta en efectivo con 0,04 y 0,03 para enfrentar cada dólar de deuda, en los años 2012 y 2013, respectivamente. En los dos períodos el resultado no es muy favorable, pues la empresa no cuenta con el efectivo suficiente para enfrentar cada dólar de deudas en ese momento y además disminuyó de un año a otro.

La empresa Pinturas Unidas S.A., en el último año analizado presentó una liquidez del 0.03, quiere decir que tenía 0.03 dólar de efectivo por cada dólar de pasivo corrientes. Para el año 2012 contaba con 0,04 para cada dólar de deuda contraída, superior al 2013, que a pesar de ser una cantidad bien sensible es ligeramente favorable. En estos momentos la empresa no tiene una liquidez instantánea favorable y necesaria para enfrentar los riesgos financieros a los que se expone con las obligaciones contraídas.

Capital de trabajo

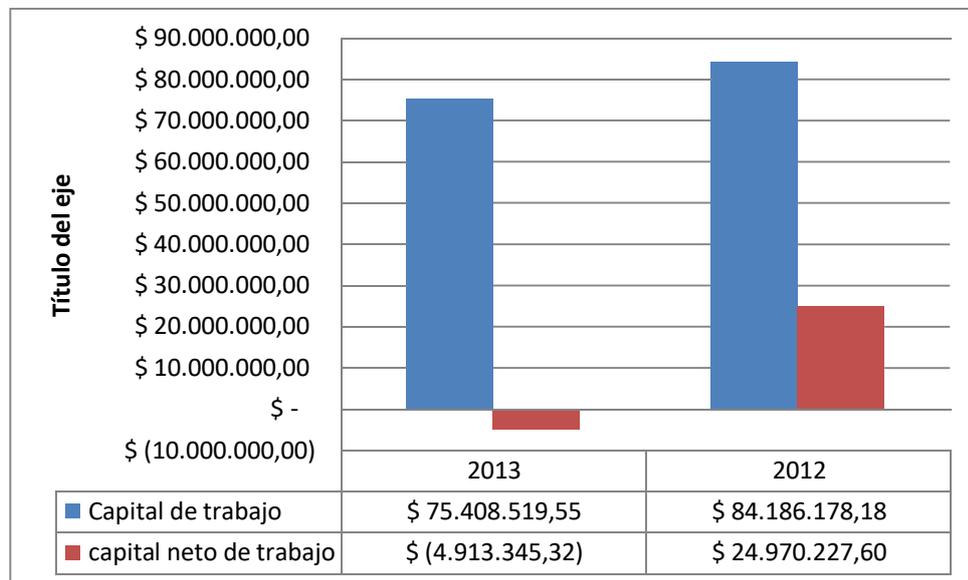
El indicador Capital de trabajo mide la capacidad que tiene Pinturas Unidas S.A, para respaldar las obligaciones a largo plazo y el capital de la misma. El mismo se muestra en el cuadro 19.

Cuadro 19 Capital de trabajo

RAZÓN CAPITAL DE TRABAJO		
FÓRMULA	Período	
	2013 (\$)	2012 (\$)
Activo corriente	75 408 519,55	84 186 178,18
Activo corriente - pasivo corriente	4 913 345,32	24 970 227,60

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5 Capital de trabajo



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación de resultados

Siendo el capital neto de trabajo el equivalente a la diferencia entre activo corriente y el pasivo corriente, se puede observar que Pinturas Unidas S.A, mantuvo en el 2012 un capital de trabajo \$ 84 186 178 que luego de ser confrontado con sus pasivos corrientes dejó un capital neto de trabajo \$ 24 970 227 que para 2013 desciende en un 80%, tiene un capital de trabajo negativo, es decir que no cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

4.1.2. Razones de actividad de la empresa

Las razones de actividad de la empresa miden la efectividad con que la empresa emplea los recursos de los que dispone, y ellos se muestran a continuación.

El primer de los indicadores que miden la actividad de la empresa es la rotación de las cuentas por cobrar, que significan la velocidad con que rotan las cuentas por cobrar.

Cuadro 20

Razón rotación

Fuente: elaboración propia

RAZÓN ROTACIÓN		
FÓRMULA	Período	
	2013 (\$)	2012 (\$)
Ventas anuales a crédito	282 369 793,24	252 115 886,82
Promedio Cuentas por cobrar	38 589 619,44	39 689 485,88
Ratio	7.32	6,35

Análisis e interpretación de resultados

El período de rotación de las cuentas por cobrar para la empresa en el año 2013 fue ligeramente superior al año anterior, quiere decir que a pesar de mejorar la gestión con respecto a esta actividad todavía debía ser mayor, teniendo en cuenta la cartera vencida existente en la empresa.

Período promedio de cobros

El promedio o ciclo de cobros de la empresa Pinturas Unidas S.A, se muestra en el cuadro 21.

Cuadro 21 Razón período promedio de cobros

RAZÓN PERÍODO PROMEDIO DE COBROS		
FÓRMULA	Período	
	2013 (\$)	2012 (\$)
Días al año	360 días	360 días
Rotación cuentas por cobrar	7,32	6,35
Ratio	49	57

Fuente: elaboración propia

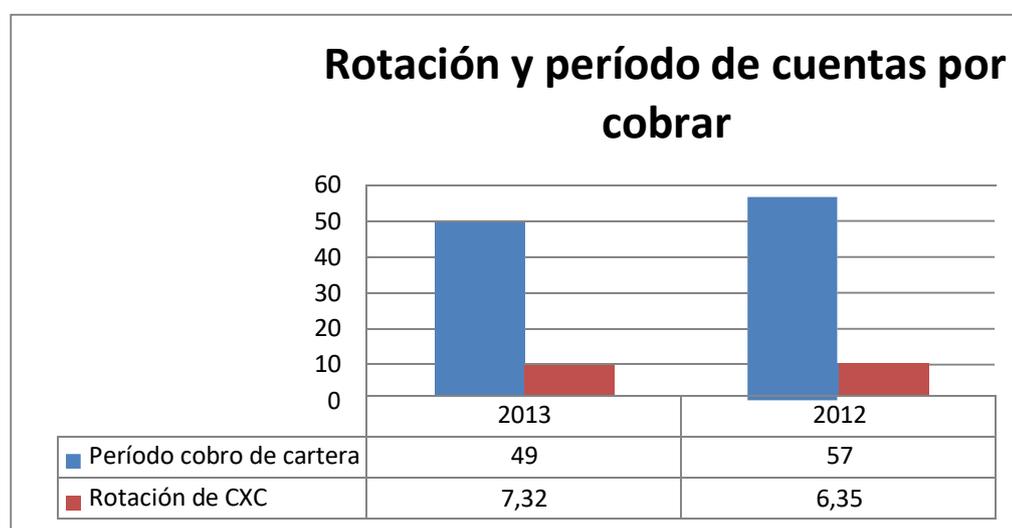
Cuadro 22 Razón promedio de cuentas por cobrar

Fuente: elaboración propia

RAZÓN PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR		
FÓRMULA	Período	
	2013 (\$)	2012 (\$)
Promedio de cuentas por cobrar	38 589 619,44	39.689.485,88

Este indicador muestra que la empresa disminuyó en 5 días su ciclo de cobro del año 2013 respecto al año anterior, de 57 a 49 días, respectivamente, quiere decir que su comportamiento es ligeramente favorable, pues a la empresa le cuesta 8 días menos cobrar sus ventas a crédito. Por tanto, la empresa demora 49 días actualmente como promedio en cobrar sus ventas a créditos, quiere decir que sobrepasa 19 días más que el periodo concedido que se le da a los clientes para saldar su deuda. Ver gráfico 6.

Gráfico 6 Rotación



Fuente: Elaboración propia

Gestión de cobro

La gestión de cobro representa la cantidad de dinero que tiene la empresa pendiente de cobro por cada dólar de producción vendido. Ver cuadro 23.

Cuadro 23 Gestión de cobro

GESTIÓN DE COBRO		
FÓRMULA	Período	
	2013 (\$)	2012 (\$)
Cuentas por cobrar	38 589 619,44	39.689.485,88
Ventas netas	282 369 793,24	252 115 886,82
Ratio	0,14	0,15

Fuente: elaboración propia

La gestión de cobro de la empresa se comporta en 0.14 y 0.15 en cada uno de los años analizados, 2013 y 2012, respectivamente. Es decir, que la empresa tuvo al cierre del 2013, \$ 0,14 pendiente por cobrar por cada por cada dólar de producción vendida. Aumentando solo en un centavo con respecto al año que se compara que tuvo 0,15, siendo la mejoría muy poco significativa.

Rentabilidad económica

Cuadro 24 Rentabilidad económica

Rendimiento sobre activo total			
FÓRMULA	Período		
	2013 (\$)	2012 (\$)	
Utilidad antes de impuesto	2 958 932,71	2 641 904,21	
Activo total	75 408 519,55	84 186 178,18	
Rendimiento sobre activo total (%)	3,92	3,11	

Fuente: elaboración propia

Este indicador que mide la eficiencia en el uso de los recursos del negocio, es bajo en ambos casos, lo que se explica por el monto tan alto de los activos totales.

Rendimiento de la inversión

Cuadro 25 Rentabilidad sobre activo total

Rendimiento sobre activo total			
FÓRMULA	Período		
	2013 (\$)	2012 (\$)	
Utilidad después de impuesto	1 605 505,38	1 433 486,95	
Activo total	75 408 519,55	84 186 178,18	
Rendimiento sobre activo total (%)	2,12	1,70	

Fuente: elaboración propia

El indicador analizado que determina la efectividad total para generar utilidades con los activos disponibles, tiene un bajo comportamiento igual el anterior, también explicado por el monto de años activos totales.

Incidencia de las cuentas por cobrar en los activos corrientes o circulantes

Teniendo en cuenta los resultados de los indicadores anteriores es necesario analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en los activos circulantes. Ver cuadro 26

Cuadro 26 Cuentas por cobrar

Activo Circulante	Valores (USD) 2012	%	Valores (USD) 2013	%
Efectivo	2 552 651,37	3,07	2 254 969,53	3.30
Cuentas por cobrar	39 689 485,88	47,7	38 589 619,44	51,92
Inventarios de productos almacenados	40 971 238,35	49,2	33 474 391,69	45.04
TOTAL	83 213 375.60	100	74 318 980.66	100

Fuente: elaboración propia

Como se aprecia en el resultado del cuadro las cuentas por cobrar y los inventarios representan la mayor parte del dinero que la empresa tiene en activos corrientes o circulantes y para el año 2013, representan mayor valor incluso que los inventarios.

4.2. Análisis de la gestión de cuentas por cobrar o cartera vencida

Una vez concluido el análisis de algunos ratios financieros que están relacionados con las cuentas por cobrar demuestran, la necesidad de gestionar eficientemente las mismas, para ello lo primero, que se hace

imprescindible hacer es describir el proceso actual que la empresa Pinturas Unidas lleva a cabo para administrar estas cuentas.

4.2.1. Proceso de cobros de los clientes

REPORTE DE COBROS A CLIENTES

Objetivo: Establecer los pasos a seguir para la presentación del Reporte de cobros de todo lo recaudado en Caja.

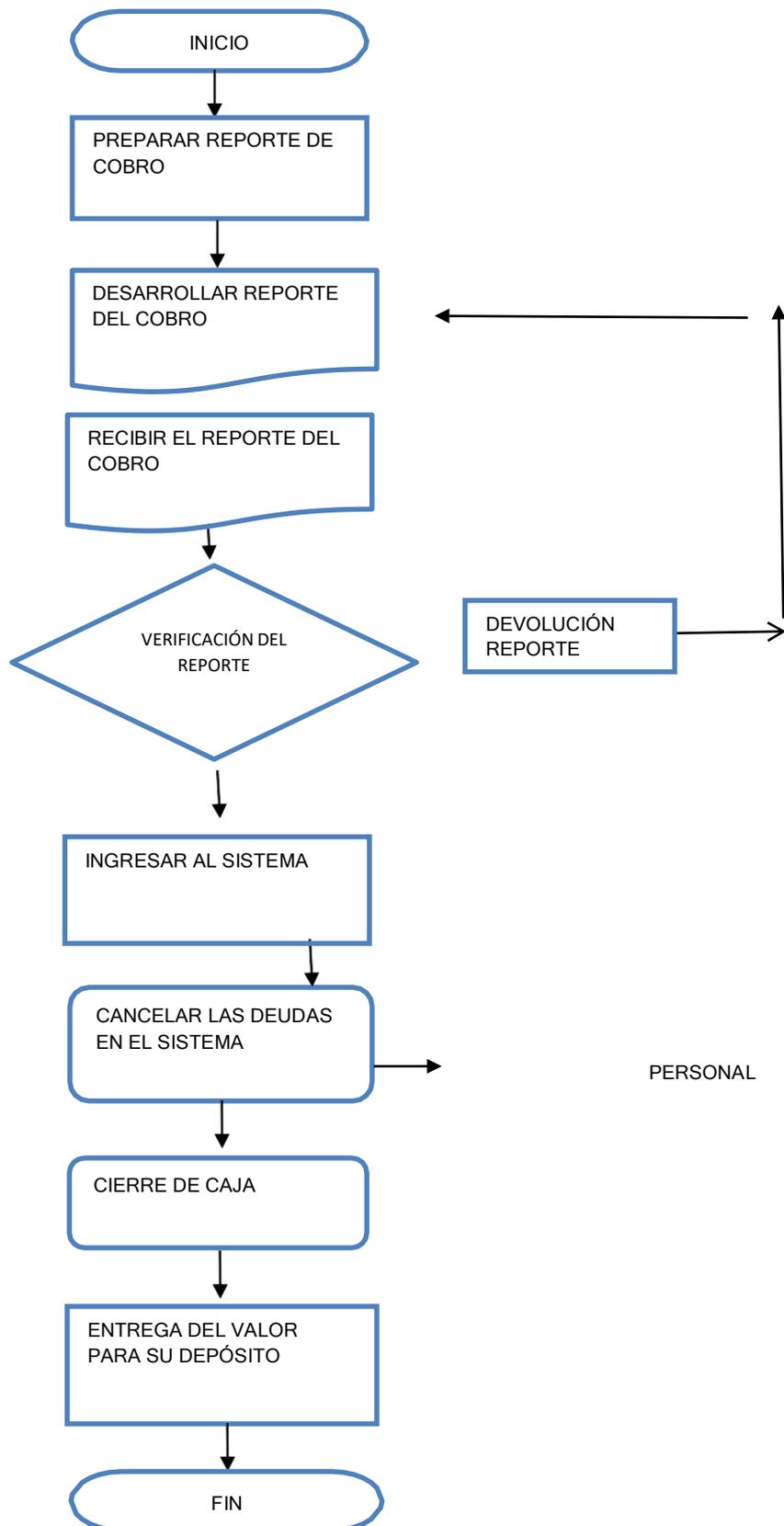
El reporte de cobro es el documento en el cual cada uno de los responsables de los recaudos por motivo de cobranzas a los clientes de Pinturas Unidas S.A., entregan los valores recaudados junto con los recibos de cobro de caja.

1. Prepara un reporte de cobros en el cual detalla todos los valores recibidos y los documentos que cancelan, y conjuntamente con los valores recaudados las copias de los recibos de caja emitidos y anulados y los demás documentos soportes, lo remite a Caja.
2. Recibe de reporte de cobros, los valores entregados por el vendedor o recaudador; gerente regional, cajera y los documentos adjuntos; y en caso de conformidad, firma en todas las partes el formulario.
3. Procede a cancelar en el sistema las cuentas pagadas para lo cual, aplica lo establecido en el procedimiento de caja general.
4. El cierre de caja y la posterior entrega de valores para enviar a depósito se realizarán de acuerdo a la forma establecida en el procedimiento de procedimientos de caja general.

En la gráfico 7 se encuentra el diagrama del reporte de cobro de los clientes.

Gráfico 7

Reporte de cobro



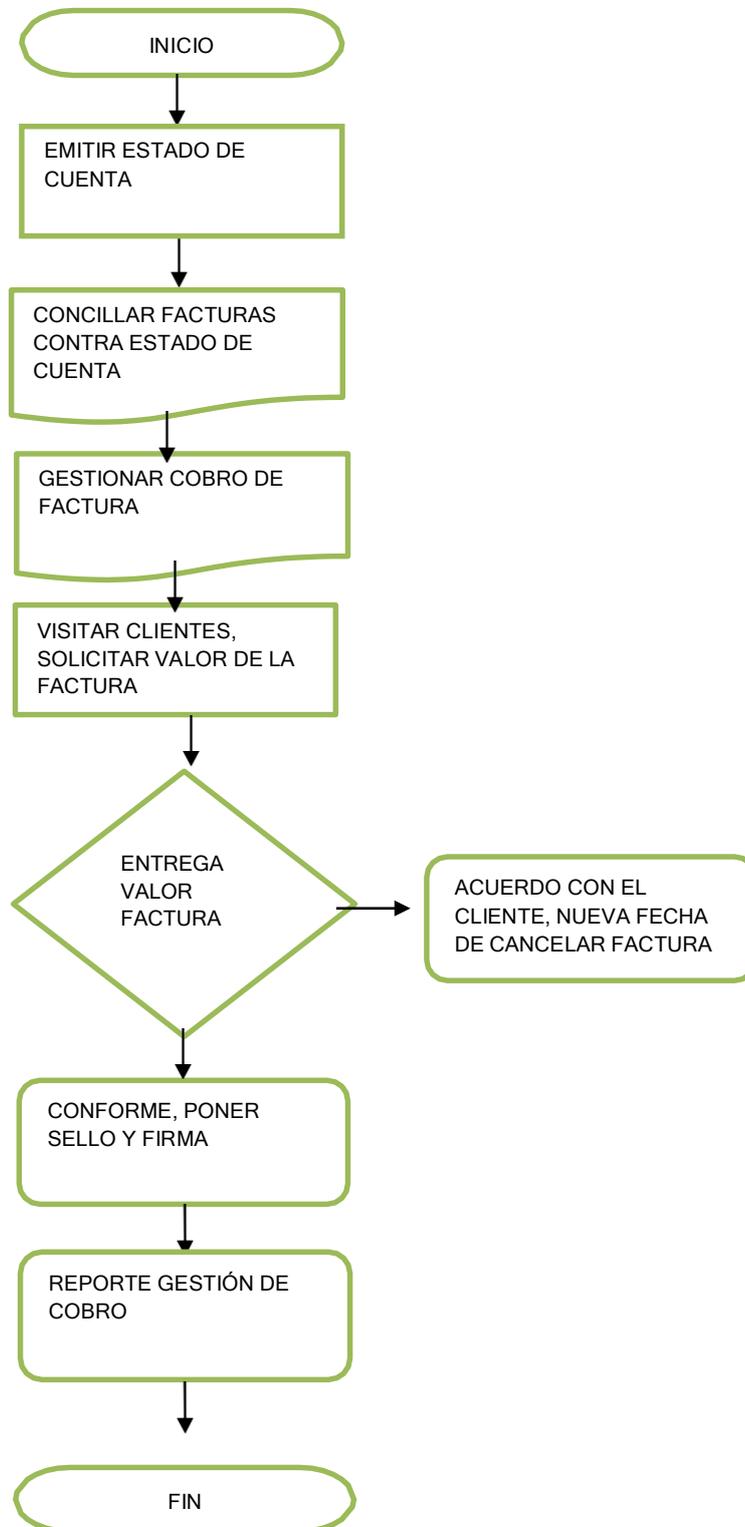
GESTIÓN DE COBRO

1. Semanalmente se emite para cada representante de ventas, los estado de cuenta, distribuye de la siguiente forma:
2. Concilia las facturas contra el estado de cuenta, verifica que estén completas y elabora un plan para recorrer la zona y gestionar el cobro de las facturas.
3. Visita a los clientes y le solicita la cancelación de facturas de acuerdo a las condiciones de pago acordadas previamente.
4. Recibe los valores por parte de los clientes y; en caso de conformidad estampa el sello de cancelado en forma total o parcial, en las facturas y elabora el recibo de cobro original y dos copias, el mismo que se firma y solicita la firma del cliente, entrega el original y dos copias restantes se las entrega en caja, conforme lo establecido en el procedimiento de ingreso y cobranzas; caso contrario, solicita al cliente corrección.
5. Por las facturas no canceladas acuerda con el cliente una fecha próxima de visita.
6. Elabora su reporte de la gestión de cobro de la forma establecida en el procedimiento de reporte de cobros.

En la gráfico 8 se encuentra el diagrama de la gestión de cobro de los clientes.

Gráfico 8

Gestión de cobro



RETIRO DE MERCADERÍA POR FALTA DE PAGO

1. Establecer las políticas a aplicar para la realización de retiro de mercadería de las instalaciones de los clientes, por falta de pago.
2. Es responsabilidad directa de este proceso del gerente nacional de ventas, jefe de créditos y cobranzas, jefe de división internacional (matriz) y gerente regional (sucursales) previa aprobación de la dirección de comercialización.
3. Los puntos a evaluar para determinar el retiro de mercadería de las instalaciones de aquel cliente que ha dejado de realizar los pagos a la compañía son:
 - Cartera vencida por más de 120 días.
 - Incumplimiento de parte de clientes de los convenios de pago, previamente acordados.
 - Cheques protestados por más de 120 días
 - Verificar en las instalaciones de cliente si cuenta o no con stock de productos unidas.
4. Los retiros los podrán realizar el gerente nacional de ventas, jefe de créditos y cobranzas, jefe de la división internacional (matriz), previa coordinación con el jefe de bodega, a fin de determinar la disponibilidad de recursos a ser utilizados en la ejecución de dicho proceso, en coordinación y asesoramiento del departamento legal.
5. El departamento legal, en las gestiones de los clientes que le fueron asignados.
6. De todos los productos que le fueron retirados a los clientes obligatoriamente se deben detallar cada uno de ellos en el formato de devolución de mercadería, debiendo entregarse junto con los

productos de copia del mismo con la firma del responsable de este proceso, tanto del personal de Unidas como del personal del cliente.

7. En el original de devolución de mercadería los responsables de este proceso, solicitarán visto bueno a la dirección de comercialización para la emisión de la nota de crédito.
8. Estas devoluciones serán aceptadas previa aprobación de la dirección comercial o demás directivos, con un castigo del 5% del P.V.P., facturado dado a los costos que la compañía incurre al aceptar estas devoluciones.

Costo de empaque

Costo de reproceso

Costo de logística

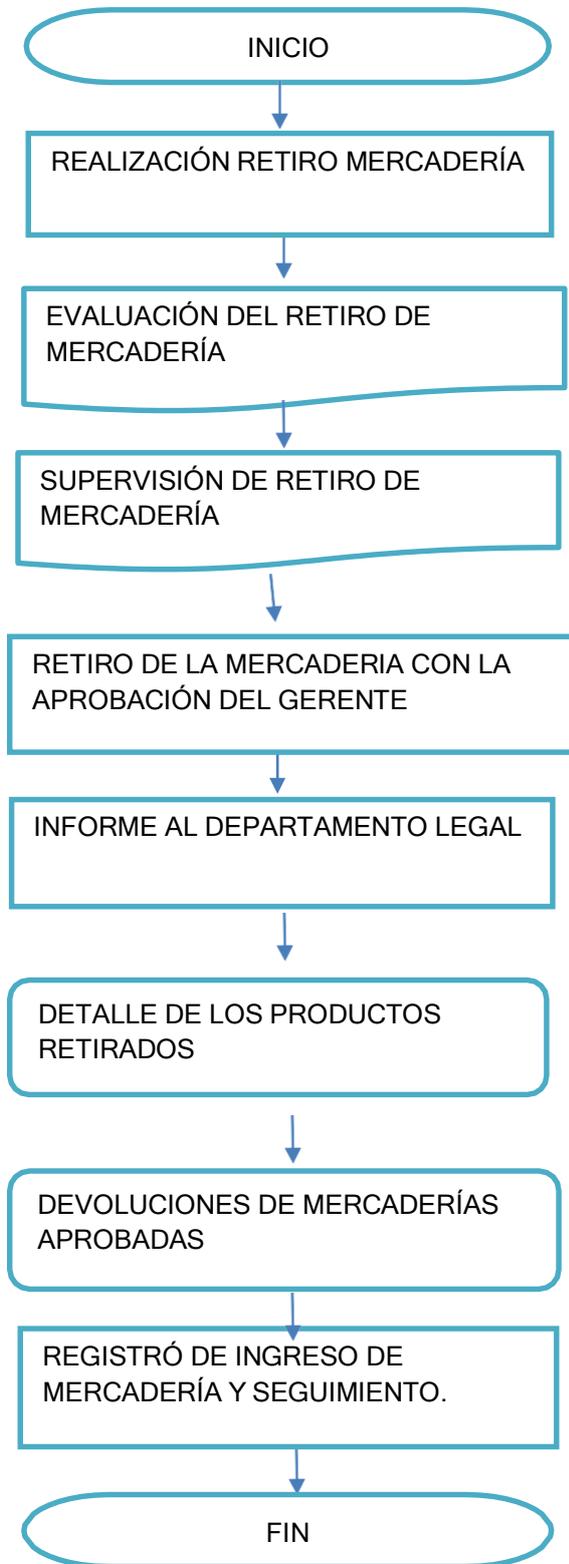
Costo administrativo

9. Se procederá a registrar el ingreso de los productos, mediante el proceso de la nota de crédito con el original del formato de devolución de mercadería, en un plazo no mayor de 72 horas, posterior a la recepción física, afectando a la bodega de devoluciones de ventas(matriz) y de productos no conformes(sucursales)
10. A más de los responsables de este proceso, serán responsables de hacer el seguimiento y el cumplimiento del plazo establecidos jefes de bodega de productos terminados.

En la gráfico 9 se encuentra el diagrama del retiro de mercadería por falta de pago.

Gráfico 9

Retiro de mercadería por falta de pago



4.2.2. Análisis de la cartera vencida de clientes en Pinturas Unidas

La cartera vencida actualmente en la empresa Pinturas Unidas S.A., constituye una preocupación de directivos y personal que labora en las áreas involucradas. El riesgo que implica para la empresa mantener en manos de los clientes por concepto de créditos, gran parte del dinero de las ventas realizadas es realmente alarmante, estos valores impiden las operaciones financieras sobre todo las relacionadas con el respaldo de las cuentas por pagar a proveedores, afectando así los resultados esperados y exponiendo la empresa a salir del mercado competitivo en el sector de la producción de pinturas, donde se ha mantenido por años con una marca reconocida.

El monto actual de la cartera vencida en la empresa asciende a \$34 625 184,26 dólares, por tanto se hace necesario el análisis detallado de la implicación de cada cliente en el total de las cuentas por cobrar.

La política de créditos para las ventas que mantiene la empresa es créditos de pago con plazo de 30 días. Una vez cumplido este plazo las cuentas pasan a formar parte de la cartera vencida. A partir de aquí comienza la gestión de recuperación de la cartera vencida, para lo cual el personal que se dedica a esta función comienza a cumplir el proceso y procedimientos establecidos. Ver cuadro 27.

En este proceso se gestiona es el cobro por parte de los vendedores que comienza con la emisión del estado de cuentas, para posteriormente conciliar las facturas contra el estado de cuentas y visitar a los clientes para solicitar el valor de la factura, en caso de que el cliente pague el valor que adeuda, se pone sello y firma y se emite otro nuevo reporte de gestión de cobro. De lo contrario, si el cliente no paga se concilia una nueva fecha para el pago y en otros casos se procede a retirar la mercadería.

Este subproceso de retiro de la mercadería que sucede en caso de que el cliente no cumpla el pago con las obligaciones en el periodo establecido, comienza con la visita al cliente, se evalúa la mercadería de la factura que

se gestiona, se supervisa el retiro de la misma y es aprobada por el gerente, además de informar al departamento legal, detallando los productos para verificar el estado de cada uno de ellos, registrando el ingreso de la mercadería a la empresa y dar seguimiento a la misma. Ver gráfico 10

A pesar de la gestión de cobro que se realiza la empresa mantiene en la cartera vencida un número de clientes con cantidades de dinero en deuda significativa, por lo que se hace necesario analizar esta información. Independientemente, de que los resultados financieros analizados al inicio del capítulo, son pertenecientes a los años 2013 y 2012 como año de comparación, los que se detallan en lo que respecta a la cartera vencida son del año 2014, pues son los anteriores más los que suman hasta la fecha.

En el cuadro se resumen la cartera vencida desagregada por los periodos que establece la empresa para su gestión, además por separados por clientes.

Cuadro 27 Análisis detallado de la cartera vencida

CARTERA VENCIDA				
CLIENTES	Cartera entre 00-30 (\$)	Cartera entre 31-60 (\$)	Cartera entre 61-90 (\$)	Cartera más de 90 DÍAS (\$)
946	\$ 1,254,789.00	\$ 5,478,697.24	\$ 585,197.98	\$ 10,457,892.00
4433	\$ 47,247.95		\$ 2,548,713.24	
4025		\$ 214,248.19	\$ 24,879.20	
3539	\$ 31,243.23	\$ 526,897.12	\$ 526,897.12	\$ 1,254,587.00
794	\$ 21,504.69	\$ 2,504,892.12	\$ 2,457,845.24	
2075	\$ 45,109.45			\$ 3,225,487.00
1310	\$ 325,487.00		\$ 64,068.66	
1531	\$ 500,014.00	\$ 102,474.45	\$ 325,879.00	\$ 2,101,133.38
SUBTOTAL	\$ 2,225,395.32	\$ 8,827,209.12	\$ 6,533,480.44	\$ 17,039,099.38
TOTAL	\$ 34,625,184.26			

Fuente: Elaboración propia

Como muestra el cuadro anterior la cartera vencida de la empresa tiene valores bastante significativos, tanto en cada una de las clasificaciones de por plazos, como en cuanto a los clientes. Para ello especifica aún más el análisis para poder centrar más la gestión.

Análisis por plazos

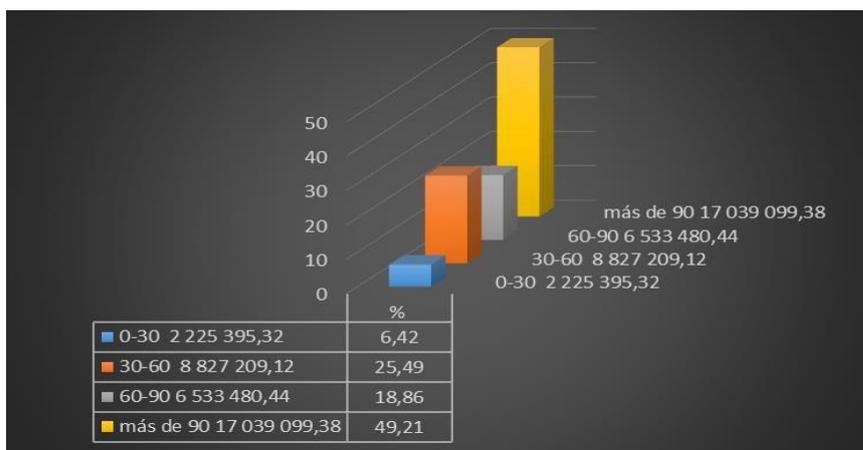
El análisis de la cartera vencida por plazos demuestra que la cartera con mayores valores se concentra en el plazo de 90 días, con un 49 %, esto significa que la mitad del dinero que está en manos de los clientes tiene la mayor probabilidad de no ser recuperada, pues sobrepasan el plazo fijado en 60 días y más. La otra tercera parte de la deuda pertenece a la cartera que agrupa los plazos entre 31 y 60 días, con 25 %, que a pesar de sobrepasar el plazo establecido en 30 días si es una cantidad representativa del total. Entre 60 y 90 días, también agrupa una cantidad considerable del total de la cartera vencida, la cual va tomando importancia no solo por la cantidad en valores, sino por los días que van sobrepasando los en no cubrir las obligaciones con Pinturas Unidas. Ver gráfico 10 y cuadro 28.

Cuadro 28 Cartera vencida

VALORES	<i>Cartera entre 00-30 (\$)</i>	<i>Cartera entre 31-60 (\$)</i>	<i>Cartera entre 61-90 (\$)</i>	<i>Cartera más de 90 DÍAS (\$)</i>
Valores totales	2 225 395,32	8 827 209,12	6 533 480,44	17 039 099,38
%	6,42	25,49	18,86	49,21

Fuente: elaboración propia

Gráfico 10 Análisis de la cartera vencida por plazos



Fuente: elaboración propia

Análisis por clientes

El análisis de la cartera por clientes se realiza teniendo en cuenta solo de aquellos que la empresa autorizó para trabajar en el análisis, pues no permitió tomar los restantes como referencia y mantenerlos en confidencialidad, aun así, el estudio tiene sentido y permite un primer acercamiento a este tipo de análisis y sirve de guía a la entidad para si decide realizar un estudio detallado incluyendo la totalidad de los clientes.

El cuadro 29 muestra en el total de valores de la cartera vencida, cuáles son los clientes que mayores incidencias tienen y cuál en cada plazo de deuda, este último en el cuadro 30

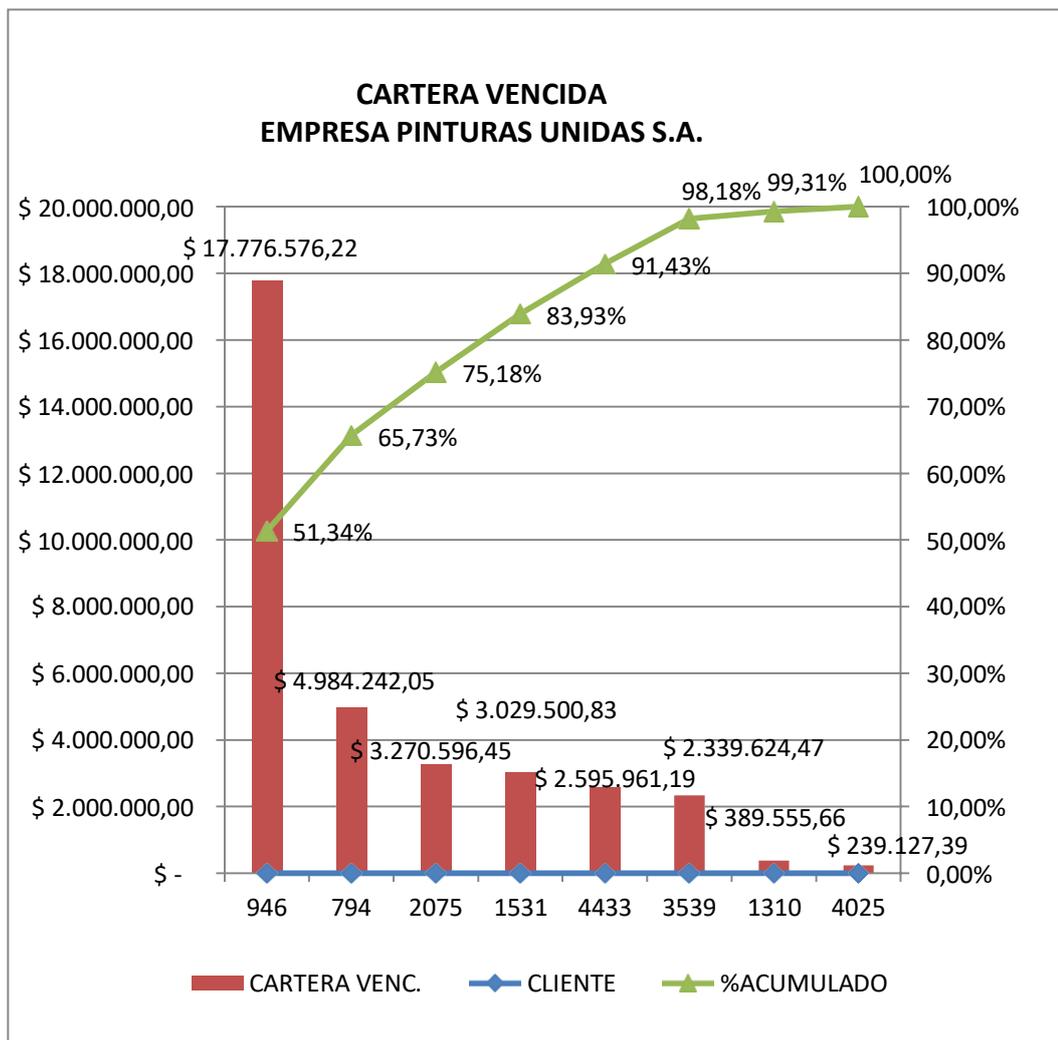
Cuadro 29 Análisis cartera vencida por clientes

CLIENTE	CARTERA VENCIDA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
946	\$ 17,776,576.22	51.34%	51.34%
794	\$ 4,984,242.05	14.39%	65.73%
2075	\$ 3,270,596.45	9.45%	75.18%
1531	\$ 3,029,500.83	8.75%	83.93%
4433	\$ 2,595,961.19	7.50%	91.43%
3539	\$ 2,339,624.47	6.76%	98.18%
1310	\$ 389,555.66	1.13%	99.31%
4025	\$ 239,127.39	0.69%	100.00%
TOTAL	\$ 34,625,184.26		

Fuente: elaboración propia

Gráfico 11

Cartera vencida



Fuente: elaboración propia

El 20% de los clientes de la empresa Pinturas Unidas S.A., representan el 80% de cartera vencida. El 80% de los clientes de la empresa representan el 20% de cartera vencida.

Como muestra el cuadro anterior, solo un cliente representa alrededor del 51,34 % de la cartera vencida de la empresa. Y lo que más repercusión tiene es que este mismo cliente representa más del 50 % de las cuentas en los plazos correspondiente a 31-60 días y a más de 90 días. Este cliente aun con la deuda en esos plazos atrasados, mantiene créditos en el plazo más reciente. Ver cuadro 30

La cartera vencida de los plazos más antiguos solo está en manos de cuatro clientes, casi igual la que corresponde al plazo entre 61 y 90 días.

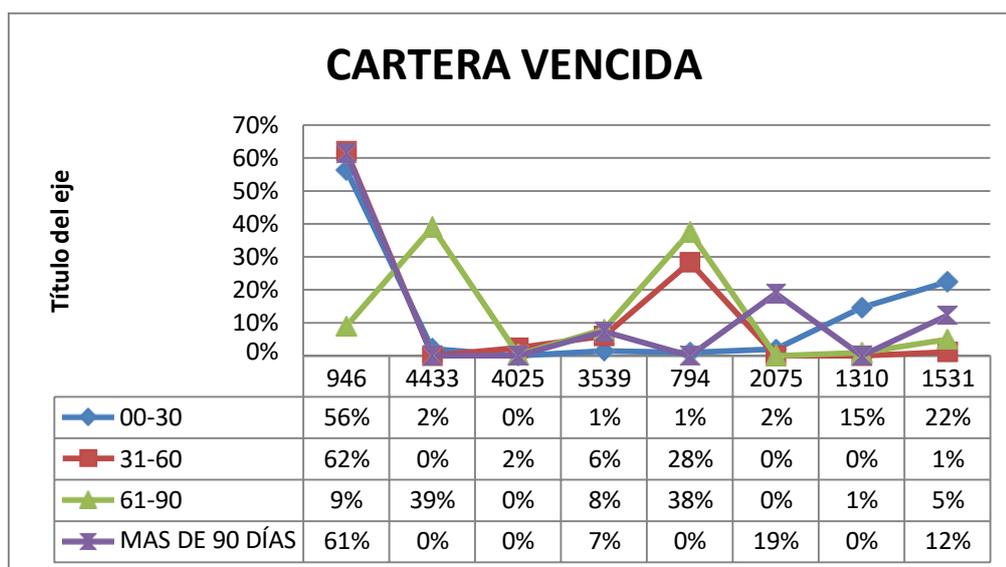
Cuadro 30 Cartera vencida

CARTERA VENCIDA				
CLIENTES	00-30 %	31-60 %	61-90 %	MAS DE 90 DÍAS %
0946	56	62	9	62
4433	2	0	39	0
4025	0	2	0	0
3539	1	6	8	7
0794	1	28	38	0
2075	2	0	0	19
1310	15	0	1	0
1531	23	2	5	12

Fuente: Elaboración propia

En lo adelante se muestran los gráficos referidos a los análisis realizados. Ver gráfico 12, 13, 14, 15, 16.

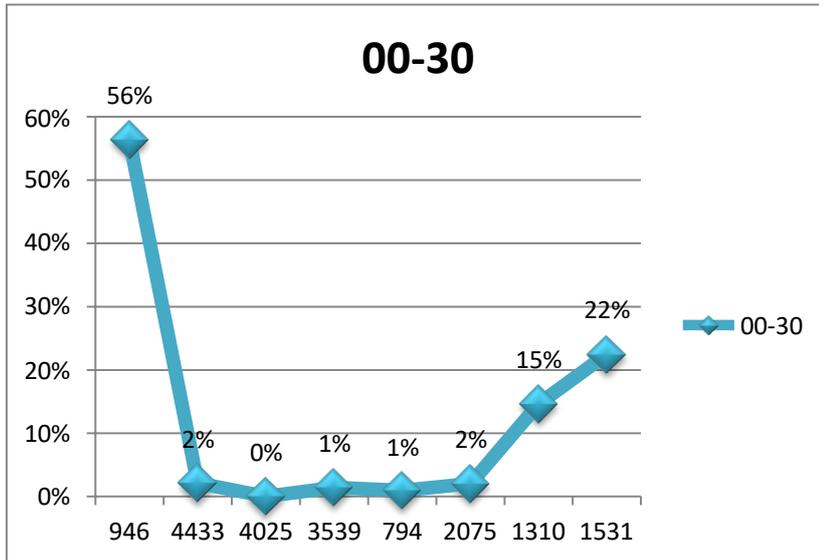
Gráfico 12 Cartera vencida



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13

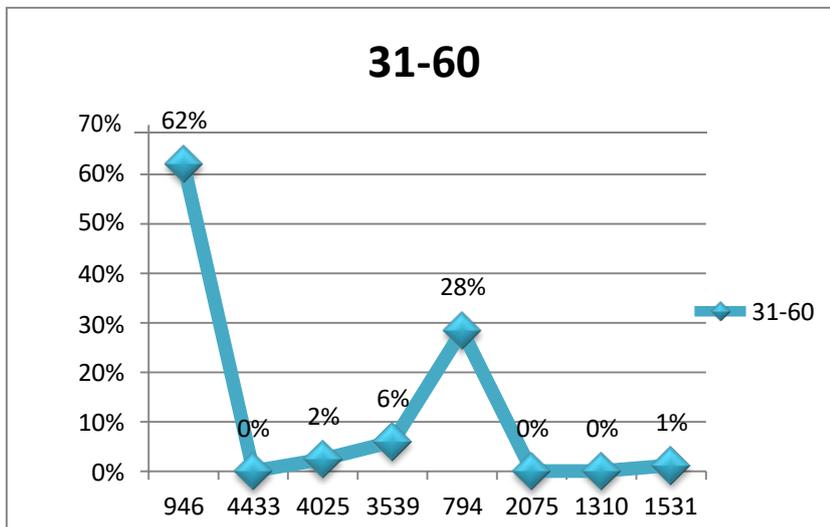
Cartera de 30 días



Fuente: Elaboración propia

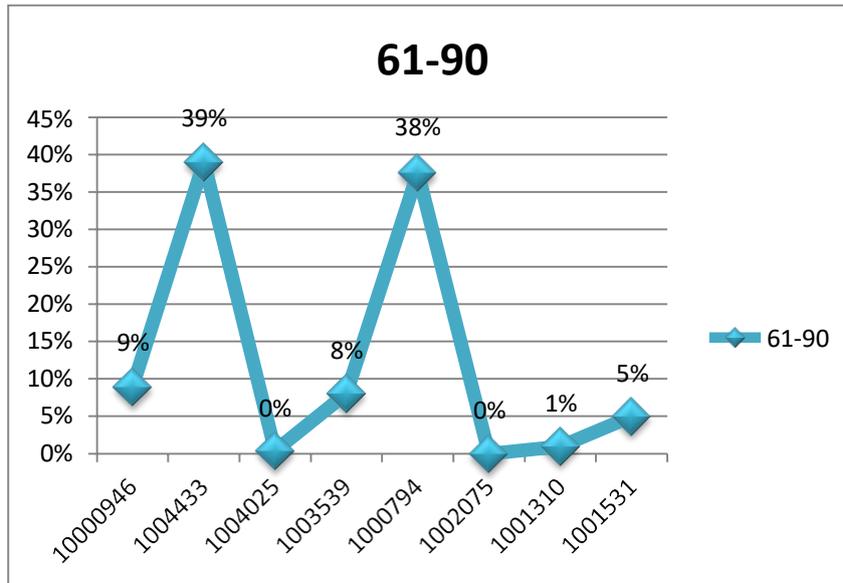
Gráfico 14

Cartera de 31 a 60 días



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15 Cartera de 61 a 90 días



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 16 Cartera de 61 a 90 días



Fuente: Elaboración propia

4.2.3. Identificar las principales causas del incremento de la cartera vencida

Una vez analizado en detalle la cartera vencida, teniendo en cuenta la incidencia de los diferentes plazos y de los clientes, se determinan las causas que están provocando el incremento de la cartera vencida, hasta determinar las causas raíces de los problemas en las cuentas por cobrar. Para ello se aplica el diagrama Causa Efecto.

El análisis de Causa efectos realizados con los gestores de cobros y otros especialistas de la empresa se concluye que las causas raíces que influyen en el incremento de la cartera vencida actual es el diseño inadecuado de la gestión de cobro y como parte de ello la identificación y clasificación de los clientes para poder trazar las estrategias de cobro en función de la importancia que tengan éstos en la representación de las deudas y en la recuperación.

4.2.4. Propuesta de acción de mejoras

Para realiza la propuesta de mejora se utiliza la técnica de 5 W y 2H. Esta estará alrededor de las oportunidades de mejora relacionadas con las causas raíces identificadas con técnicas empleadas. Ver anexo 3

- Perfeccionar el diseño de la gestión de cobros de las cuentas por cobrar, específicamente de la cartera vencida.
 - ✓ Identificar las cuentas por plazos más representativas en deudas
 - ✓ Clasificar los clientes morosos
 - ✓ Planificar el proceso a seguir con los clientes
 - ✓ Trazar las políticas de recuperación.

Desarrollo de la propuesta

- ✓ Identificar las cuentas por plazos más representativas en deudas.

Para desarrollar este paso se utilizará el diagrama de Pareto, registrando las cuentas por los plazos establecidos, según como fue realizado en el desarrollo del trabajo.

- ✓ Planificar el proceso a seguir con los clientes
- Identificar y clasificar los clientes de acuerdo al monto de la cartera
- ✓ Determinar cada cliente en el monto por plazos de mora y su incidencia en el total.
- ✓ Clasificar los clientes morosos

Como visión a futuro se espera que Pinturas Unidas S.A., clasifique los clientes de la siguiente manera:

- Clientes grupo A: Serán los que tienen los mayores montos de facturación en un periodo determinado. En este grupo estarán los que representan aproximadamente el 80% del monto total de la inversión en Cuentas por Cobrar.
- Clientes grupo B: Serán los clientes que representen las cuentas que estén comprendidas entre 81 y 95 % acumulado.
- Clientes grupo C: Es el grupo de clientes correspondiente a la inversión más pequeña, es decir los que representan lo que resta después del 95 % en el análisis de Pareto.
- Establecer la política propuesta: Cancelación del crédito a los clientes, poco serios, en tres alternativas:
 - Cancelación del total del crédito al o a los clientes nada serios (Clientes A, con mayor incidencia en todos los plazos)

- Cancelación del 60% del crédito al o a los clientes poco serios (Clientes B y C)
- ✓ Aplicación de un descuento por pronto pago a clientes con menor incidencia en la cartera vencida, sobre todo que solo tengan mora en el plazo permitido, 30 días sin reincidencias.
- ✓ Trazar las políticas de recuperación.

Dar seguimiento continuo a la gestión realizada por los gestores de cobros, con entrega de informes sobre la situación de cada cliente. Controlar con mayor énfasis a aquellos clientes clase A y B.

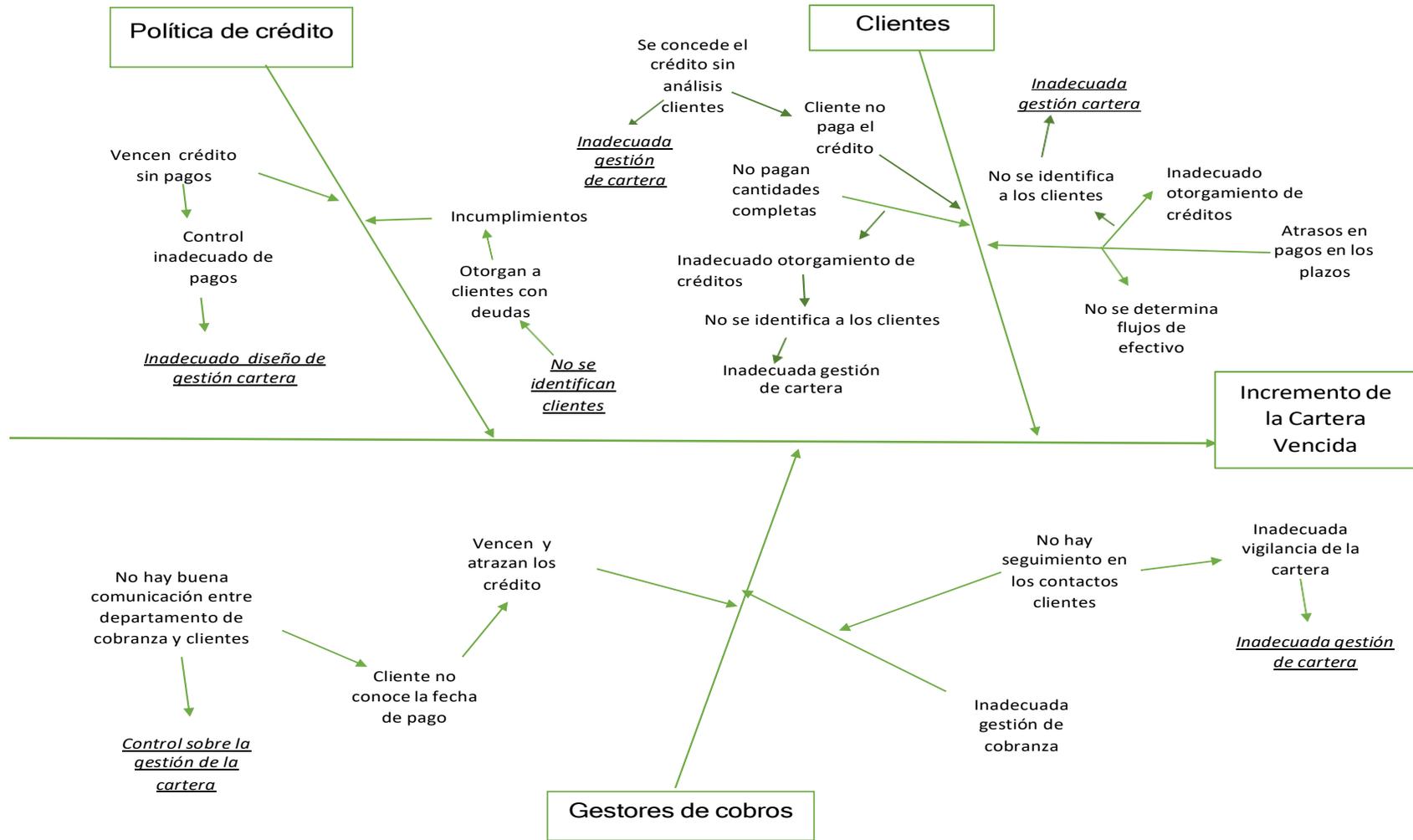
CONCLUSIONES

- La empresa de Pinturas Unidas S.A, mantiene una liquidez que no garantiza la capacidad de enfrentar los riesgos financieros a los que se expone por las obligaciones contraídas.
- El monto de la cartera vencida actual incide directamente en la liquidez de la empresa Pinturas Unidas S.A, pues los valores ascienden a \$34 625 184,26, lo cual representan el 54 % del activo circulante.
- La mayor parte de la cartera vencida se encuentra solo en un cliente con una representación de más del 50 % y las causas principales de esto son la inadecuada gestión de la cartera y la inexistencia de identificación y clasificación de clientes con deudas y morosidad.
- La propuesta de mejora está relacionada con el diseño de planificación y seguimiento de la gestión de la cartera vencida y hace énfasis en la identificación y clasificación de clientes en grupo A, B y C, con su respectiva estrategia de recuperación.

RECOMENDACIONES

- Pinturas Unidas S.A., debe controlar el nivel de endeudamiento a corto plazo para evitar que exista una cartera vencida que no se puede recuperar.
- Perfeccionar las políticas de créditos para evitar que exista cartera vencida y esto afecte a la liquidez de la empresa.
- Evaluar mediante el control interno el proceso de gestión de cobro que realiza el departamento de crédito y cobranza de Pinturas Unidas S.A., para tratar de asegurar que la ejecución de dicho proceso se realice correctamente y evitar que se retrase en los pagos en el tiempo establecido.
- Intensificar las relaciones entre los departamentos de crédito y cobranzas y el departamento contable, para garantizar que la información entre ambos fluya de manera efectiva y eficiente para asegurar la gestión adecuada de las cuentas por cobrar.

Diagrama causa y efecto



Plan de mejora

Oportunidad de mejora: Incrementar la recuperación de la cartera vencida
Meta: Aumentar la liquidez de la empresa y otras ratios financieros relacionados
Responsable: Jefe departamento ventas y contabilidad

¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuándo?
Perfeccionar el diseño de la gestión de cobros de las cuentas por cobrar, específicamente de la cartera vencida.	Jefe de departamento de ventas y contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identificar las cuentas por plazos más representativas en deudas. ✓ Clasificar los clientes morosos ✓ Planificar el proceso a seguir con los clientes ✓ Trazar las políticas de recuperación. 	<p>Necesidad de recuperar el dinero de las cuentas pendientes por cobrar</p> <p>Necesidad de incrementar los resultados del ratio liquidez</p>	Dpto. de ventas y de contabilidad Pinturas Unidas S.A.	Periodo 2015

BIBLIOGRAFÍA

BERNAL, T. C. (2006). *Metodología de la investigación*. Pearson Educacion. Mexico, p. 63

Bernstein, L. A. (2011) *Análisis De Estados Financieros*. Ed. Deusto. España, p. 76

Davies, D. (2008) *Como Interpretar Las Finanzas De La Empresa*. Ed. Deusto, España, p. 26

Defosse, Gastón. (2012) *La Gestión Financiera De Las Empresas*. Colección Demos. Ed. Ariel. Argentina, p. 58

Dominguez, N. (Abril de 2011). *Analisis de cartera vencida y la liquidez de la Cooperativa San Miguel Ltda.*. Editorial Edi, España, p. 38

E.Y J. Pérez Carballo Y E. Vela S. (2008) *Gestión Financiera De La Empresa*. Ed. Alianza, Argentina, p.73

Fernando Becker Gómez. (2006) *Análisis De Balances Y Cuentas De Resultados*. Editorial CEU, México, p.79

J.L. Urquijo, Ochoa, Oyazabal, Uroz. *Planificación Financiera De La Empresa*. (2010) Ed. Deusto, España, p. 38

Massons, Joan. (2009) *Finanzas. Diagnóstico Y Panificación A Corto Plazo*. Ed. hispano-francés., Colombia, p. 63

Suarez Suarez. Andrés S. (2013) *Economía Financiera De La Empresa*. Ed. Pirámide, Colombia, p. 62

Internet

Cuentas por cobrar (en línea). Slideshare.com. Disponible en <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/cuentas-porcobrar-presentation>
Consultado en noviembre de 2010.

Análisis de estados financieros (en línea). Gerencie.com. Disponible en <http://www.gerencie.com/analisis-de-estadosfinancieros.html>. Consultado en noviembre de 2010.

Moyer, McGuigan&Kretlow. Administración financiera contemporánea. 9ª edición. Pag.65
<http://www.aulafacil.com/Anabala/Lecc-3.htm>

ANEXOS

ANEXO 1 CARTA DE AUTORIZACIÓN

Anexo 2. Estados financieros

PINTURAS UNIDAS
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

VENTAS NETAS		\$	252.115.886,82
(-) Costo de Ventas		\$	<u>226.196.050,75</u>
Costo de lo Vendido		\$	25.919.836,07
(-) Gastos de Ventas	\$	12.422.206,13	
(-) Gastos de Repartos	\$	1.425.499,06	
(-) Gasto de Administración	\$	6.312.924,43	
(-) Gastos Financieros	\$	<u>203.642,74</u>	\$
			<u>20.364.272,36</u>
(+) Otros Ingresos		\$	5.555.563,71
(-) otros Egresos		\$	<u>2.701.564,05</u>
		\$	<u>4.566.874,70</u>
		\$	3.690.253,06
(-) 15% Participaciones Trabajadores		\$	<u>1.048.348,85</u>
Utilidad después de partic. Trabajadores		\$	2.641.904,21
Impuesto a la Renta		\$	<u>1.208.417,26</u>
Utilidad después de Impuesto a la Renta		\$	1.433.486,95
(-) Reserva Legal		\$	<u>143.348,69</u>
UTILIDAD NETA		\$	1.290.138,26

PINTURAS UNIDAS
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

VENTAS NETAS		\$ 282.369.793,24
(-) Costo de Ventas		<u>\$ 253.339.576,84</u>
Costo de lo Vendido		\$ 29.030.216,40
(-) Gastos de Ventas	\$ 13.912.870,87	
(-) Gastos de Repartos	\$ 1.596.558,95	
(-) Gasto de Administración	\$ 7.070.475,36	
(-) Gastos Financieros	<u>\$ 228.079,87</u>	<u>\$ 22.807.985,05</u>
		\$ 6.222.231,35
(+) Otros Ingresos		\$ 3.025.751,73
(-) otros Egresos		<u>\$ 5.114.899,66</u>
		\$ 4.133.083,42
(-) 15% Participaciones Trabajadores		<u>\$ 1.174.150,71</u>
Utilidad después de partic. Trabajadores		\$ 2.958.932,71
Impuesto a la Renta		<u>\$ 1.353.427,33</u>
Utilidad después de Impuesto a la Renta		\$ 1.605.505,38
(-) Reserva Legal		<u>\$ 160.550,43</u>
UTILIDAD NETA		\$ 1.444.954,95

PINTURAS UNIDAS S.A
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE		\$ 84.186.178,18	CORRIENTE		\$ 59.215.950,78
Caja Banco	\$ 2.552.651,37				
Inversiones			Doc. Por Pagar	\$ 26.642.211,73	
Deudores por ventas	\$ 34.010.525,90		Guiros y Cobranzas	\$ 2.215.141,50	
Anticipo y Prestamo a Empleados			Proveedores locales	\$ 17.918.698,19	
(-) Provision para incobrables	\$ 885.564,62		Varias Ctas. Por Pagar	\$ 7.211.843,82	
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 5.678.959,98		Deudores al fisco e inst.	\$ 3.849.349,84	
	\$ 41.356.572,63		Obligaciones less, benef.	\$ 1.378.705,70	
INVENTARIOS					
Materias Primas	\$ 13.733.090,16				
Productos Terminados	\$ 25.522.849,74				
Materiales	\$ 545.249,68				
Productos en Proceso	\$ 364.711,79				
Respuesto, Herramientas	\$ 16.598,36		NO CORRIENTE		\$ 32.563.129,19
Importaciones en Tránsito	\$ 788.738,62		Obligaciones Bancarias	\$ 7.242.393,82	
	\$ 40.971.238,35		Prov. Jubilación Patronal	\$ 4.246.654,16	
			Otras Cuentas por Pagar	\$ 6.905.142,26	
Otros Pagos Anticipados	\$ 667.176,16		Obligaciones emitadas	\$ 11.184.285,54	
Retenciones e Impuestos	\$ 1.191.191,04		Otros Pasivos Diferidos	\$ 2.984.653,41	
Otros Activos Corrientes					
	\$ 1.858.367,20		PASIVO TOTAL		\$ 91.779.079,97
ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 77.346.152,17			
FIJOS					
DEPRECIABLES					
Edificios	\$ 13.512.959,52				
Maquinarias y Equipos	\$ 11.000.672,74				
Instalaciones	\$ 1.229.300,27				
Muebles y Enseres	\$ 2.334.199,69				
Vehículos	\$ 1.267.141,86				
Equipos de Computación	\$ 291.782,75		PATRIMONIO		\$ 69.753.250,38
(-) Depreciación Acumulada	\$ 4.458.154,27		Capital Social	\$ 34.000.000,00	
	\$ 25.177.902,56		Reserva Legal	\$ 3.302.821,04	
NO DEPRECIABLE			Otras Reservas	\$ 3.990.854,65	
Terrenos	\$ 13.240.737,03		Utilidades Acumuladas	\$ 27.026.087,75	
proyectos y Construcciones en cur	\$ 5.644.254,07		Utilidad del Ejercicio	\$ 1.433.486,94	
	\$ 18.884.991,10				
Inversiones a largo Plazo	\$ 14.754.223,49				
Otros Activos a largo plazo	\$ 18.529.035,02				
	\$ 33.283.258,51				
TOTAL ACTIVOS		\$ 161.532.330,35	TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO		\$ 161.532.330,35

PINTURAS UNIDAS S.A
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE		\$ 75.408.519,55	CORRIENTE		\$ 80.321.864,87
Caja Banco	\$ 2.254.969,53				
Inversiones			Doc. Por Pagar	\$ 37.839.277,14	
Deudores por ventas	\$ 34.625.184,26		Guiros y Cobranzas	\$ 2.480.958,48	
Anticipo y Prestamo a Empleados			Proveedores locales	\$ 26.068.941,97	
(-) Provision para incobrables	\$ 991.832,37		Varias Ctas. Por Pagar	\$ 8.077.265,08	
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 3.964.435,18		Deudores al fisco e inst.	\$ 4.311.271,82	
	<u>\$ 39.852.756,60</u>		Obligaciones less, benef.	<u>\$ 1.544.150,38</u>	
INVENTARIOS					
Materias Primas	\$ 10.847.665,72				
Productos Terminados	\$ 20.705.591,71				
Materiales	\$ 610.679,64				
Productos en Proceso	\$ 408.477,21				
Respuesto, Herramientas	\$ 18.590,16		NO CORRIENTE		\$ 19.533.728,39
Importaciones en Tránsito	\$ 883.387,25		Obligaciones Bancarias	\$ 8.111.481,08	
	<u>\$ 33.474.391,69</u>		Prov. Jubilación Patronal	\$ 4.756.252,66	
			Otras Cuentas por Pagar	\$ 3.733.759,33	
			Obligaciones emitadas	\$ 1.589.423,50	
Otros Pagos Anticipados	\$ 747.237,30		Otros Pasivos Diferidos	<u>\$ 1.342.811,82</u>	
Retenciones e Impuestos	\$ 1.334.133,96				
Otros Activos Corrientes					
	<u>\$ 2.081.371,26</u>		PASIVO TOTAL		\$ 99.855.593,26
ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 105.507.690,43			
FIJOS					
DEPRECIABLES					
Edificios	\$ 19.014.514,66				
Maquinarias y Equipos	\$ 20.320.753,47				
Instalaciones	\$ 5.376.816,30				
Muebles y Enseres	\$ 3.614.303,65				
Vehículos	\$ 3.419.198,88				
Equipos de Computación	\$ 326.796,68		PATRIMONIO		\$ 81.060.616,72
(-) Depreciación Acumulada	\$ 4.993.132,78		Capital Social	\$ 38.080.000,00	
	<u>\$ 47.079.250,86</u>		Reserva Legal	\$ 3.699.159,56	
NO DEPRECIABLE			Otras Reservas	\$ 7.406.733,51	
Terrenos	\$ 14.829.625,47		Utilidades Acumuladas	\$ 30.269.218,28	
proyectos y Construcciones en curso	\$ 6.321.564,56		Utilidad del Ejercicio	<u>\$ 1.605.505,37</u>	
	<u>\$ 21.151.190,03</u>				
Inversiones a largo Plazo	\$ 16.524.730,31				
Otros Activos a largo plazo	\$ 20.752.519,23				
	<u>\$ 37.277.249,54</u>				
TOTAL ACTIVOS		\$ 180.916.209,98	TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO		\$ 180.916.209,98