

Mayo 2019 - ISSN: 1696-8352

IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON S.A.

Autores:

Ing. Kerly Stefanny Briones Murillo
Ing. Fernando Andrés Ganchala Pizarro

Tutora:

Msc. Lcda. Lorena Castañeda Vélez

kerlybriones94@gmail.com

ferganchalap@gmail.com

lcastanedav@ulvr.edu.ec

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Facultad de Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Av. De las Américas. Apartado Postal 11-33. Guayaquil-Ecuador

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Kerly Stefanny Briones Murillo, Fernando Andrés Ganchala Pizarro y Lorena Castañeda Vélez (2019): "Impacto del rubro de cuentas por cobrar a la rentabilidad neta anual de la constructora PROHORIZON S.A.", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (mayo 2019). En línea

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/05/cuentas-cobrar-rentabilidad.html>

Resumen

El presente artículo tiene como **objetivo** evaluar la recuperación del efectivo a través de las cuentas por cobrar a clientes de la empresa constructora Prohorizon S.A. El tipo de investigación empleada fue el **método documental**, con ella se pretende obtener toda la evidencia financiera, conceptual y de conocimiento de la compañía y el entorno en el que se desarrollada la compañía Constructora Prohorizon S.A. Mediante el método analítico podremos descomponer los estados Financieros sus partes o elementos para observar las **causas**, la naturaleza y los efectos. En base a los resultados obtenidos se pudo obtener evidencia suficiente y necesaria que sustente los objetivos planteados y la **idea a defender** de este proyecto de titulación.

Palabras claves: análisis, objetivo, función, capacitación, procedimientos

Abstract

The **objective** of this article is to evaluate the recovery of cash through accounts receivable from clients of the construction company Prohorizon S.A. The type of research used was the **documentary method**, with which it is intended to obtain all the financial, conceptual and knowledge evidence of the company and the environment in which the Constructora Prohorizon SA Company is developed. Through the analytical method we can decompose the financial statements, their parts or elements to observe the **causes**, the nature and the effects. Based on the results obtained, it was possible to obtain sufficient and necessary evidence to support the objectives set and the **idea to be defended** of this titling project.

Keywords: analysis, objective, function, training, procedures

Introducción

Constructora Prohorizon S.A. forma parte de un gran grupo económico empresarial la cual tiene como objeto económico registrado en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (SCVS), las actividades relacionadas a la construcción. El presente proyecto está orientado a realizar un análisis cuantitativo del índice de solvencia operativa de la compañía con respecto a la capacidad de cobro sustentable de la empresa versus su endeudamiento financiero, el enfoque de la investigación es cualitativo porque se analizan la realidad objetiva, técnica, de procesos e investigación de mercado.

1. Desarrollo

En base al problema a investigar se tiene como **objetivo general:** Evaluar la recuperación del efectivo a través de las cuentas por cobrar a clientes de la empresa constructora Prohorizon S.A.

Y como **objetivos específicos:**

- Determinar la variabilidad del impacto de la recuperación inmediata de cartera de cobro en el flujo económico de la empresa Prohorizon S.A
- Establecer una política de cobro a largo plazo adecuada a los clientes de las empresas constructoras.
- Determinar los factores de Gestión que inciden en el correcto funcionamiento de la Compañía Prohorizon S.A.

La **idea a defender** de la investigación es: Mediante la implementación, aplicación y monitoreo de una planificación corporativa integral de ingresos y gastos, permitirá mejorar y generar mayor rentabilidad en los proyectos de construcción de una Compañía.

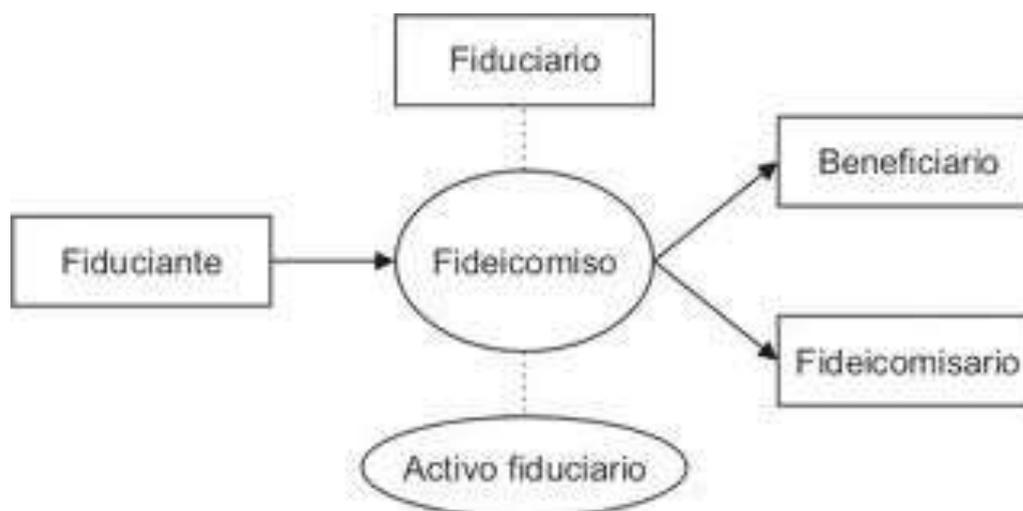
2. Antecedentes

Prohorizon S.A. es una empresa dedicada a actividades inmobiliarias y construcción con fecha de incorporación desde el 5 de noviembre de 2010 en la ciudad de Guayaquil, pero gracias a la colaboración de las entidades relacionadas ha permitido expandir su negocio así como también la facilidad de movilizar sus maquinarias y materias prima, se ha extendido fuera de la ciudad, en este caso en el Sector de Durán - Boliche, donde se desarrolla un macroproyecto denominado "Durán City" que consiste en la construcción de urbanizaciones.

En efecto, se observa que el sector de construcción y actividades inmobiliarias están en constante crecimiento brindando un aporte económico para el país lo cual impulsa a entidades relacionadas y financieras contribuir en este proceso.

El **marco teórico** que permite sustentar el desarrollo de la investigación se encuentra varias citas de autores como: Francisco Javier Quesada Sánchez, 2012, menciona que las grandes empresas constructoras, así como también las de mediana y pequeña envergadura, contratistas y trabajadores independientes de la construcción se ven enfrentados a un mercado cada vez más competitivo y existente. Rosso y Uriarte. A & C. 2003, definen el contrato de fideicomiso como el negocio Jurídico en virtud del cual una persona llamada fiduciante transfiere a título de confianza, a otra persona denominada -fiduciario-. Oscar León G. S. 2009 define un Índice o Indicador Financiero como la relación entre cifras extractadas bien sea de los estados financieros principales o de cualquier otro informe interno o estado financiero complementario o de propósito especial.

3. Estructura del fideicomiso



4. Ratios financieros.

RATIOS DE ACTIVIDAD	
Rotación Inventarios	$\text{Costo de Venta} / \text{Inventario}$
Días de ventas en el inventario	$360 \text{ días} / \text{Rotación Inv.}$
Rotación cuentas por cobrar	$\text{Ventas} / \text{Ctas. x Cobrar}$
Días de ventas en cuentas por cobrar	$360 / \text{Rotación de CxC}$
Rotación cuentas por pagar	$\text{Cto. De Venta} / \text{Cta. x Pagar}$
Días para pagar cuentas	$360 / \text{Rotación CxP}$
Rotación activos totales	$\text{Ventas} / \text{Act. Total}$
Intensidad del capital	$\text{Act. Total} / \text{Ventas}$
RATIOS DE RENTABILIDAD	
Margen neto	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$
Margen bruto	$\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas}$
Rendimiento sobre los activos (ROA)	$\text{Utilidad antes de Imp.} / \text{Activos}$
Rendimiento sobre el capital (ROE)	$\text{Utilidad} / \text{Patrimonio}$
Ecuación Dupont	$\text{Utilidad} / \text{Patrimonio}$

RATIOS DE LIQUIDEZ	
	FORMULA DE RATIOS
Razón circulante	$\text{Act. Circulante} / \text{Pas. Circulante}$
Razón ácida	$(\text{Act. Circ.} - \text{Inventario}) / \text{Pas. Circ.}$
Razón de efectivo	$\text{Efectivo} / \text{Pas. Circ.}$
RATIOS DE APALANCAMIENTO FINANCIERO	
Razón de deuda total	$(\text{Act. Total.} - \text{Patrimonio}) / \text{Act.Tot.}$
Razón de deuda a capital	$\text{Pas. Total} / \text{Patrimonio}$
Multiplicador del capital	$\text{Act. Total} / \text{Patrimonio}$
Calidad de la deuda a corto plazo	$\text{Pas. Circ.} / \text{Pas. Total}$
Calidad de la deuda a largo plazo	$\text{Pas. No Circ.} / \text{Pas. Total}$

5. Metodología

Esta investigación tiene como base conceptual la **investigación** documental, con ella se pretende obtener toda la evidencia financiera, conceptual y de conocimiento de la compañía y el entorno en el que se ve desarrollada la compañía Constructora Prohorizon S.A. Mediante el **método** analítico podremos descomponer los estados Financieros sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. Este **análisis** es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

5.1 Análisis General De Entrevistas

Mediante informes contables se observó una alta concentración de clientes y un abastecimiento de activo, que provoca también una alta concentración de proveedores, causas por las cuales la empresa depende de forma excesiva de las ventas que son realizadas a largo plazo, donde se determina se está incurriendo en riesgos de recuperación por carteras deterioradas. Esto puede ser causado por la mala gestión de los colaboradores, ya que no cuentan con un manual que tenga la información con las políticas de cobro a largo plazo. Además, no cuentan con la estructura de personal suficiente para poder abastecer las operaciones que se ejecutan en la compañía. Es importante mencionar que la compañía está pasando por un problema de liquidez, que puede ser causado por una deficiencia administrativa, empresarial, financiera y organizacional al no contar con una buena estructura del funcionamiento o un manual de funciones especialmente para el área de cobranza, que pueden causar serios problemas, aunque se tenga buenos niveles de venta.

5.2 Análisis General de Encuestas a Directiva

En la encuesta orientada hacia la Junta Directiva, se determinó que el rango en que se encuentra la rentabilidad neta de la empresa Prohorizon S.A no es favorable, pues se encuentra entre 5% y 10%, la cual puede ser causado por factores como la mala gestión en recuperación de cartera, así lo confirmó el 67% y el 33% indicó que es por causa de la estructura de personal. Además, se pudo notar que se cuenta con un manual de funciones para el área de cobranzas pero que esta no es de gran utilidad para obtener resultados positivos en la recuperación de cartera, inclusive no se cuenta con los flujogramas de procesos y la forma en que puede perjudicar el no tener procesos definidos para cada puesto.

5.3 Análisis Vertical – Estado de Situación Financiera

Según el Balance General para el periodo 2016 la empresa Prohorizon S.A contaba con activos superiores a los 12 millones USD, dicho monto se componía mayormente por los inventarios que tenía la compañía, los mismo que representaban el 70,27% del total de activos. Las

cuentas por cobrar constituían la segunda cuenta de mayor importe dentro del balance para ese periodo, sin embargo, este valor se encuentra influenciado por los valores de cartera vencida provenientes del año 2015. Dicho monto ascendía a un total de \$1.800.512,15 que constituye el 13,12% del total de los activos reportados al finalizar el año fiscal analizado; de los 115 clientes que mantenían valores pendientes con la compañía el 41,7 % de tales carteras vencidas correspondían al periodo 2015 y permanecían intactas al finalizar el periodo 2016.

5.4 Análisis del Estado de Resultado Integral 2015 – 2017

El presente estado de resultado refleja la actividad económica tanto pérdidas como utilidades que ha generado la empresa durante el período 2015-2017. Siendo algo muy notable el valor de perdida en el estado de resultado a causa de la falta de liquidez o la mala administración de recursos, en tal caso se podría inferir que uno de los problemas por el que incurre la empresa es la cartera de clientes o la recuperación de cuentas por cobrar , por lo tanto, este problema impide el incremento continuo de ventas y más bien genera salidas de dinero, tal como se observa en el año 2015 la empresa mantuvo un margen de contribución aceptable del 41,35% y altos gastos representando por un 48,58% lo cual genero pérdidas. En relación con 2016 las ventas incrementaron a un bajo costo y sus gastos y salidas de dinero también, este último rubro representó un 33% el cual fue menor al margen de contribución, a pesar de que en este periodo se incrementó costos por depreciaciones, impuestos, entre otros, la empresa obtuvo una utilidad del 0,45% con relación a las ventas generadas en el 2015. Por último, para el año 2017 la empresa disminuyo su valor en ventas a un nivel mínimo y de igual manera ocurrió con sus costos y gastos representando para la empresa una utilidad neta del ejercicio de \$ 204.204,76, siendo el 3,70% con relación al periodo 2016.

6. Conclusiones.

En efecto, los resultados obtenidos giran en torno al objetivo general planteado en un principio de la investigación enfocándose en la recuperación de efectivo mediante las cuentas por cobrar a clientes de la empresa constructora Prohorizon S.A, lo cual resultó imposible de cumplir por la extendida cartera de clientes que adeudan a la empresa por un largo periodo de tiempo y no efectúan ningún pago inmediato, repercutiendo la imposibilidad de considerar las cuentas por cobrar o cartera de clientes como fuente de efectivo.

La empresa constructora Prohorizon S.A presenta un nivel alto de morosidad generando una iliquidez parcial y básicamente se mantiene de las ventas a largo plazo, las mismas que generan incertidumbre a la empresa, por una parte, mantienen la esperanza de recuperar su efectivo lo más pronto posible o caso contrario formarán parte de la cartera de clientes vencidas.

Dentro de los resultados obtenidos se ve reflejado la mala gestión administrativa y financiera en la recuperación de cartera ya que no cuenta con un plan o proceso detallado de cobranzas donde indique las normas, plazos o convenios disponibles que tienen los clientes para cubrir su deuda sin recargo alguno y a la vez poner en conocimiento que su aporte es necesario para la sustentabilidad de la empresa. Además, se observó que la empresa no considera la importancia real de conservar un personal idóneo en dicha tarea.

Cabe mencionar que la empresa Prohorizon S.A. mantiene una planificación adecuada con respecto a los movimientos o adquisición de inversiones ya sea mediante préstamos o por aportaciones de los socios, lo cual permite una reducción de los efectos negativos en los estados financieros, sin embargo, no cuentan con una adecuada estructuración de inversiones que permita establecer un límite máximo de dinero, de tal manera que cada vez que se adquiera algún financiamiento pueda irse cancelando por sí solo mediante una excelente gestión tanto administrativa como financiera sin incurrir a más inversiones que en un futuro no se pueda cubrir.

Es necesario recalcar que la empresa Prohorizon S.A. mantiene un buen nivel de ventas, pero lamentablemente dichos ingresos no influyen de manera representativa en la utilidad neta del periodo económico de la empresa debido a los costos y gastos a los que incurrir por cubrir los faltantes de efectivo a causa de las cuentas por cobrar vencidas y pago de intereses.

De acuerdo a lo dicho hasta aquí y por opinión de los entrevistados, la empresa cuenta con un bajo índice de rotación en la cartera de clientes a causa de un desactualizado manual de cobro o medios que incentiven al cliente cubrir su deuda sin la necesidad de que los operadores o gestores de cobro estén atrás de ellos. Además, es notable que no se efectúan ni detallan informes con relación a las acciones de recuperación de cartera. Por consiguiente, se ve afectada la liquidez de la constructora con una rentabilidad considerable entre un 5% y 10%.

En definitiva, la constructora Prohorizon S.A. presenta una gran dependencia de la cartera de clientes para incrementar su nivel de rentabilidad, disminuir costos y gastos, reabastecer el inventario, cumplir con los compromisos de pago a proveedores y sobre todo elevar el nivel de liquidez, es decir, que si no se cumple con el objetivo de recuperar los saldos de las cuentas por cobrar reflejará un efecto desfavorable en los estados financieros de la empresa. Sin embargo, las cuentas por cobrar son un mal necesario que permite el desarrollo económico y financiero tanto de la empresa como del cliente para obtener una mayor participación en el mercado.

7. Recomendaciones

Una vez descritos los resultados sobre la participación de las cuentas por cobrar respecto a la situación económica y financiera de la constructora Prohorizon S.A se propone lo siguiente:

- Actualizar y rediseñar el manual de políticas y procesos para otorgar créditos y efectuar los respectivos cobros.
- Efectuar capacitaciones al personal de crédito y cobranzas con respecto a la efectiva recuperación de cartera y así reflejar un mejoramiento en la administración financiera de la constructora.
- Adicionalmente, se recomienda que dentro de las políticas se considere efectuar llamadas telefónicas o enviar un email antes de la fecha de vencimiento con el fin de recordarle al cliente la cancelación de la cuota del valor adeudado.
- Es necesario realizar informes mensuales dirigidos tanto a los directivos y departamentos intervinientes en el proceso de cobros para un seguimiento claro y preciso de las cuentas por cobrar, y a su vez, de manera activa proponer nuevas estrategias de cobro y crédito. De igual manera, se deberá informar sobre las actividades que se realizar para proceder al cobro y así visualizar la efectividad que atribuye la gestión de los encargados en la recuperación de cartera.
- Por otra parte, es necesario el control y análisis de indicadores financieros de la constructora para verificar si las acciones o estrategias implementadas para el rubro de cuentas por cobrar han influido positivamente, o, caso contrario, se dará una nueva toma de decisiones.
- Es recomendable revisar el estado crediticio del cliente en la empresa y constatar su fecha promedio de pago antes de otorgar un crédito y así evitar costos o gastos de gestiones

8. Referencias Bibliográficas

- Brigham, S. B.-E. (2008). Fundamentos de Administración Financiera. Mexico: Doceava Edición Ampliada.
- Gaitán, R. E. (2006). Control Interno y Fraudes. Colombia: Analisis de informe COSO.
- Lawrence, G. (2007). Principios de administración financiera. México: Pearson Educación.
- Ojeda, L. R. (2007). Probabilidad y estadística basica para Ingenieros. Ecuador: Instituto de Ciencias Matemáticas.
- Sánchez, J. C. (2004). Metodología de la investigación científica y tecnologica. España: Ediciones Díaz de Santos.

