



Marzo 2019 - ISSN: 1696-8352

DETERIORO DE LA CARTERA EN EL SECTOR DE LA MEDICINA PREPAGADA Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

AUTORES:

María Johanna Mero Vera
María Belén Vacacela Medina
MSc. Gastón Suarez Gallegos

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
Facultad de Administración
Carrera de Contabilidad y Auditoría
Av. De las Américas. Apartado postal 11-33. Guayaquil- Ecuador
jmerov@hotmail.com
belen.vacacela21@gmail.com
gsuarezg@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

María Johanna Mero Vera, María Belén Vacacela Medina y Gastón Suarez Gallegos (2019): "Deterioro de la cartera en el sector de la medicina prepagada y su incidencia en los estados financieros", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (marzo 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/deterioro-cartera-medicina.html>

Resumen: De acuerdo al estudio planteado en el presente proyecto la finalidad que persigue es la de determinar la incidencia y el impacto del deterioro de la cartera en la presentación de los Estados Financieros de la compañía Medec S.A. como mejora al cumplimiento de la normativa vigente y la recuperación de cartera por cobrar.

De ahí que se hace trascendental puntualizar políticas y procesos contables guardando y observando las normas NIC y NIIF, aceptadas en el país de cómo tratar el deterioro de las cuentas por cobrar para pymes, provisionando un valor razonable para mantener un balance de saldos saneado en beneficio de la estabilidad económica de las empresas.

El plan presentado en este trabajo de investigativo, es exteriorizar una perspectiva que permita establecer la incidencia tributaria que ofrecen las provisiones de cuentas incobrables en los estados financieros de la empresa Medec, justificando así la aplicación del método contable utilizado como ejercicio que demuestra la injerencia negativa o positiva en el tratamiento del deterioro de la cartera de cuentas por cobrar.

En definitiva y como conclusión, las recomendaciones dadas, se apoyan en los juicios y fundamentaciones recolectados en la metodología del estudio del proyecto y en el análisis realizado a los estados financieros y a las opiniones de los usuarios que intervienen en el proceso esencial dado al tratamiento de las cuentas por cobrar, resultando un esquema para controlar las políticas crediticias dando lugar a mantener una cartera sana financieramente de la empresa.

Palabras Claves: NIC 37, deterioro de cartera, medicina prepagada, incidencia, estados financieros.

Abstract: According to the study proposed in this project, the purpose is to determine the impact and impact of the deterioration of the portfolio in the presentation of the financial statements of the company Medec S.A. as an improvement to compliance with current regulations and the recovery of receivables.

The plan presented in this research paper is to externalize a perspective that allows establishing the tax incidence offered by the provisions of uncollectible accounts in the financial statements of the Medec company, justifying the application of the accounting method used as an exercise that demonstrates the negative interference or positive in the treatment of the impairment of the accounts receivable portfolio.

Ultimately and as a conclusion, the recommendations are based on the judgments and arguments collected in the methodology of the study of the project and in the analysis made to the financial statements and the opinions of the users that intervene in the essential process given to the treatment of the accounts receivable, resulting in a scheme to control credit policies leading to maintain a financially healthy portfolio of the company.

Key words: NIC 37, portfolio impairment, prepaid medicine, incidence, financial statements.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Problemática

En el contexto de la salud, los servicios son considerados como esenciales y deben ser óptimos para beneficio de la sociedad. A partir de los referentes planteados por la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2016), en el siglo XXI los gobiernos se han comprometido a la mejora del servicio de salud, lo cual implica un mayor acceso a instituciones médicas, medicamentos, mejor preparación de los profesionales, acuerdos para el financiamiento entre naciones, entre otras.

Ecuador también es uno de los países comprometidos con esta iniciativa. Esto se muestra no sólo en la Constitución de la República del año 2008 sino también en el Plan Nacional de Desarrollo para el gobierno en curso (2017 – 2021). Sin embargo, las instituciones estatales por sí mismas, no pueden atender al 100% las necesidades de salud en la población, por lo cual existen las entidades de salud privadas.

A diferencia de las entidades estatales, mismas que suelen atender un volumen elevado de pacientes y lo que influye en la satisfacción del público, las instituciones privadas se caracterizan por una atención ágil a cambio de un pago, siendo una opción para la población. De acuerdo a Red Seguros (2017) esto ha permitido que la demanda de servicios de salud en los últimos años aumente, saturando las entidades de salud pública, lo cual sumado a la existencia limitada de especialistas para el tratamiento de enfermedades y el tiempo que deben esperar para recibir una atención oportuna, ha motivado que se contraten servicios privados de salud con mayor frecuencia.

Sin embargo, dentro de las entidades que ofrecen el servicio de medicina prepagada no se ejecutan procesos adecuados, entre ellos los relacionados a la gestión de la cartera por cobrar. Pino (2015) menciona la importancia de la mejora de los procesos internos en toda entidad, debiendo para ello determinar si el proceso actual agrega valor, es decir si funciona en forma adecuada y asegura el desarrollo sostenido de la entidad. (p.67)

Al hablar de la cartera por cobrar se hace referencia a las deudas que los clientes mantienen con una empresa y se originan por la venta del producto en el cual se especializa la institución. Tomando como referencia a Moreno (2014), estas cuentas son el componente principal del flujo del efectivo y que de no cobrarse afectarían directamente al curso normal de las operaciones diarias, originándose por la venta de un servicio. (p.82)

Por ello las empresas, incluyendo las de servicios, innovan y mejoran sus operaciones para reducir los riesgos de liquidez y facilitar el logro de objetivos trazados. El no

gestionar sus procesos, especialmente aquellos relacionados a la liquidez, podría ocasionar graves pérdidas económicas y en el peor de los casos, el cese de las operaciones. Entre los procesos claves están la asignación de créditos a clientes y la gestión de cobranza para la recuperación de cartera.

En este estudio se toma como objeto de estudio a la compañía de medicina pre-pagada Medec S.A., misma que ha presentado un deterioro en su cartera, además de no realizar la respectiva provisión. Esto ha ocasionado que los estados financieros muestren valores irrealistas, una información contable inexacta y que las obligaciones en el corto plazo representen un mayor esfuerzo para ser cubiertas.

Es de gran importancia mantener una gestión adecuada de las cuentas por cobrar, siendo las políticas de cobro necesarias para el control de estos valores. A pesar de ello, Pacheco (2015) establece que incluso el mantener estas políticas no garantiza al 100% la recuperación de la cartera si no son revisadas constantemente y adaptadas a determinadas temporadas, generando esto faltantes de efectivo. (p.120)

Sin embargo, se debe considerar que mientras mayor sea el plazo de un crédito, mayor será el número de cuentas por cobrar y por ende, las cantidades a provisionar en sus balances. De esta manera, Brachfiel (2015) menciona que la disponibilidad limitada de efectivo en el corto plazo pone en riesgo el cumplimiento óptimo de las obligaciones inmediatas y la inversión. En el peor de los casos, el exceso de morosidad puede provocar la desaparición de empresas, especialmente PYMES. (p.98)

La provisión tiene como finalidad principal suministrar un colchón financiero para contrarrestar el efecto adverso de las facturas de clientes en estado pendiente de pago y considerando períodos prolongados, indicando que la principal limitante de la empresa estudiada es la no realización de dicha provisión, además de una gestión poco adecuada de la cartera que podría afectar su permanencia en el mercado, buscando aportar este proyecto a la mejora de la problemática mencionada.

1.2. Árbol del problema

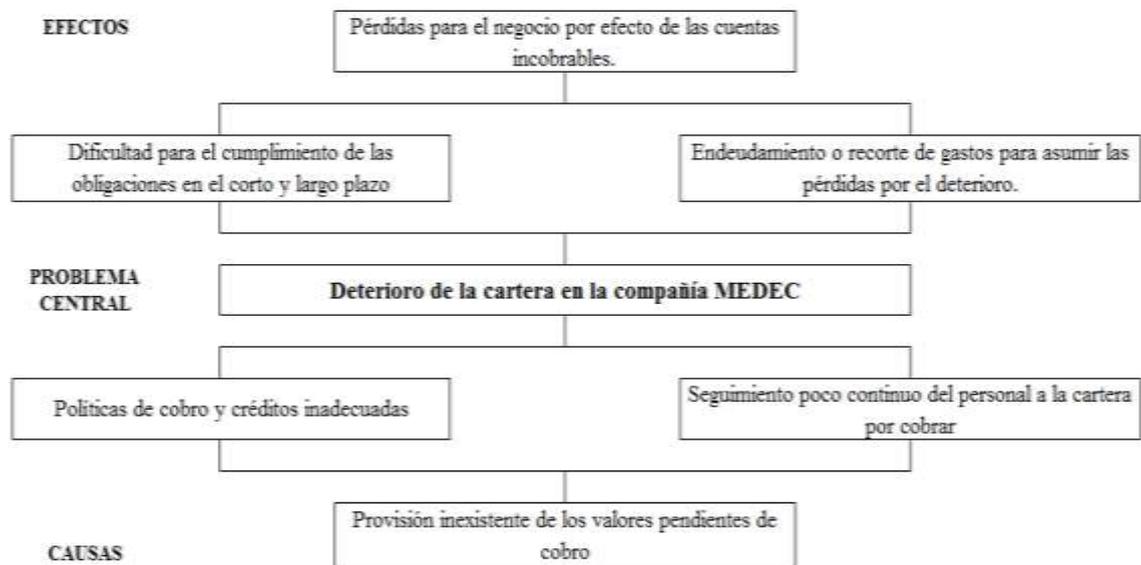


Figura 1. Árbol de problemas
Fuente: Elaboración propia

1.3. Justificación de la Investigación

Este estudio se justifica debido a que la empresa mencionada presenta limitantes no solo a nivel de la gestión de su cartera, sino también en la presentación adecuada de sus estados financieros, mismos que no están sujetos a la normativa vigente al excluir la

provisión de cuentas por cobrar. Según el planteamiento del IASB (2013) en las normas internacionales de contabilidad se refleja la necesidad de realizar provisiones por deterioro del valor en ciertos activos, incluyendo aquellos casos donde existen deudores de dudoso cobro, es decir de cuentas por cobrar, mismas que no han sido provisionadas en la empresa estudiada. (p.2)

En Ecuador las normas contables internacionales han sido adoptadas para presentar los estados financieros, esto desde el año 2012, por lo cual deben tomarse en consideración su contenido para evitar sanciones por parte de los entes reguladores (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2014, pág. 8).

Incluso en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno emitida por la Asamblea Nacional (2015) se indica que las provisiones por créditos incobrables deberán realizarse sobre el 1% anual de las cuentas por cobrar en la empresa, añadiendo que dicho monto acumulado no puede superar el 10% del total de dicha cartera. Además de ser la provisión deducible del impuesto a la renta, reduciendo el impuesto a pagar. (p.18)

En base a lo planteado es necesario llevar a cabo el presente proyecto, aportando mejoras basadas en la realidad de la entidad, evitando la falta de liquidez y el desarrollo de actividades poco eficientes que en un futuro pueden afectar la supervivencia de la entidad. Así mismo, Medec S.A. es una entidad de salud privada, cuya permanencia en el mercado ayudará al acceso de estos servicios al público, aportando a la reducción de la demanda en la población.

Como tal este estudio se liga al Plan Nacional de Desarrollo emitido por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES, 2017) donde uno de los objetivos es el impulsar la competitividad para un crecimiento económico sostenible, lo cual se logrará si las empresas cuentan con procesos óptimos, además de instrumentos financieros que muestren información real de sus operaciones para la toma de decisiones efectivas. (p.80)

1.4. Antecedentes de la Investigación

Las bases teóricas por diversas fuentes permiten el desarrollo de la investigación y los aspectos que intervienen en el tema.

Medec S.A. es una empresa que surge a partir del año de 1997, y se forma por la decisión de un grupo de reconocidos médicos, los cuales consideraron la necesidad de implantar un nuevo concepto en la medicina Prepagada en el Ecuador, otorgándole a sus clientes un acceso a la atención médico – hospital a un valor razonable, proveer productos en el segmento de la Salud que ayuden a los afiliados mantener un estilo de vida que brinde bienestar, seguridad y tranquilidad a las familias, cumpliendo con parámetros de calidad de Organismos Nacionales.

La compañía en el transcurso de los años ha innovado sus productos con el objetivo de incrementar la cartera de clientes para solventar futuros gastos de los usuarios y mantener una rentabilidad estable en la compañía. En base al giro del negocio se procedió a un análisis e investigación de las cuentas por cobrar y su deterioro.

Las fuentes que se utilizaron para la elaboración de este proyecto fueron: trabajos de investigación, libros contables, financieros, entre otros especializados en el tema del deterioro de las cuentas por cobra y su incidencia en la presentación de los estados financieros.

El estudio realizado por Correa (2016) denominado “Determinantes de la pérdida esperada en la cartera de clientes de una institución prestadora de servicios de salud”, indica que los modelos para cuantificar el deterioro de la cartera han ido en constante evolución a lo largo de los años. (p.2)

La compañía Medec S.A., no cuenta con indicadores que le permitan constatar la gestión de la cartera, la deserción de los clientes y entre otras variables de gran importancia para la empresa.

El estudio realizado por Sandoval (2015) denominado “Modelo de gestión de cartera para las empresas de medicina prepagada de Quito” analizó la cartera vencida de la población que es asegurada por las instituciones médicas pre-pagadas de Quito cuyo objetivo es emplear el modelo de Markowits para poder determinar el impacto del no pago y la influencia financiera que ocasiona esta causa en las empresas. (p.20)

La problemática más común que suele surgir es atender a la salud en el sector público, la demanda de salud promueve a mejorar los sistemas que son destinados para este sector. El presupuesto para este sector tuvo un incremento del 300% que tiene como inversión anual aproximadamente unos \$3.300 millones.

El problema base radica es el déficit de la gestión de la cartera, en el estudio se tomó como referencia al Instituto Mediecuador Humana S.A. cuyos directivos informan que dentro del periodo 2009 hasta el 2012, los activos aproximadamente constan con el 74% siendo este el rubro más significativo de las cuentas por cobrar de los clientes, estos incrementan a 8,56 millones de dólares y representa el 67,70% de los activos corrientes.

Como resultado la cartera vencida de la empresa hasta el 31 de julio del 2013 fue catalogada en un 80, 64% como irrecuperable, representado una pérdida para la empresa. Lo ideal siempre es provisionar y recuperar la cartera, ninguna empresa está exenta de sufrir este contratiempo, pero la falta de pago de los clientes va a ocasionar un impacto grave al estado financiero de la organización.

De esta manera, aunque la idea es mantener políticas y procedimientos que aporten a la recuperación efectiva de la cartera, es necesario provisionar las cuentas por cobrar para reducir el impacto de la pérdida al catalogar los valores como incobrables, mismos que deberán ser cargados al gasto. Cabe señalar que esta provisión es obligatoria por ley.

El proyecto realizado por Aguirre (2015) denominado “Propuesta de un modelo para la creación del departamento de cobranzas y recuperación de cartera para la corporación Inmedical” tuvo como objetivo definir un modelo para como beneficio a la liquidez de la empresa, este enfocado en la recuperación de cartera ya que se han gestionado de forma inadecuada. (p.13)

En los estudios tomados como referencia se pudo conocer que la gestión poco adecuada de las cuentas por cobrar es un problema con efectos negativos para una empresa si se prolonga esta situación en el tiempo, afectando a la liquidez y peor aún si no se provisionan los valores para reducir el impacto del deterioro de la cartera. Para ello, los autores de estos estudios han establecido como propuesta estructurar departamentos especializados para el cobro, diseño de políticas o mejoras de las mismas e incluso la adopción de modelos especializados.

2. ESQUEMA GENERAL DEL ESTUDIO

2.1. Caso 1: Estado de situación financiera – Cifras, distribución y variación porcentual.

Revisando los estados financieros de la compañía es notorio evidenciar que dentro de los últimos años, específicamente 2015, 2016 y 2017, existen ciertas variaciones en cuanto al total de activos. Es del caso que a finales del año 2015 la compañía tenía un total de activos que totalizaban \$ 2, 18 millones y a finales del 2017 en \$3,48 millones aproximadamente.

Al efectuar una breve revisión de las cuentas de activo es importante destacar en relación a las cuentas por cobrar de la compañía, a medida que ha transcurrido el tiempo, se ve afectado el valor de la cartera de créditos considerando como referencia al ejercicio fiscal del año 2015 con un valor \$ 542.795,01 según el análisis financiero realizado comprometiéndose una participación porcentual del total de activos de la compañía del 24,86%, y a medida que transcurre el tiempo se nota la falta de control de los créditos al ver aumentada la cifra nuevamente en el ejercicio fiscal del año 2016 arrojando un valor de \$ 785.354 y su proporción dentro del estado de situación financiera se ve comprometida con un valor del 30,59%.

Razón por la cual en el año 2017 donde se concentra el estudio propuesto para bajar en mayor grado la cartera vencida se observa que en el ejercicio fiscal del 2017, la compañía presenta una disminución sustancial en sus cuentas por cobrar de \$473.015,34, lo que se ve reflejado en la porcentualidad comprometida de sus activos en un 13,60%.

Por tal motivo la propuesta procura tratar de disminuir esas cifras al proponer un mejor control de los créditos otorgados por la empresa a través de hacer cumplir ciertas normas básicas para un manejo eficiente y efectivo de recuperación de cartera.

En cuanto a los pasivos, estos representan un incremento sostenido en los años de análisis destacando que esta tendencia a la alza evidencia las características de la política de endeudamiento que tiene la compañía, siendo desfavorables para la compañía. Es notorio destacar que las cuentas y documentos por pagar tuvieron una representación del 39,97% al año 2017 del total del financiamiento que obtuvo la empresa. Gran parte de las deudas probablemente son con proveedores y apenas un 20,70% con préstamos a los bancos o instituciones financieras.

En cuanto al análisis horizontal o variación porcentual dentro de la compañía en relación de los diferentes años fiscales considerados para efecto del análisis financiero es notorio destacar que el dinero en bancos ha tenido una variación negativa entre el ejercicio fiscal del año 2015, en relación con el año 2016 teniendo como referencia un valor negativo del -47,05% en su variación, haciendo referencia a la cuenta contable caja – bancos siendo que en el año 2015 se cierra con un valor de \$ 122.751,60 en consideración al valor de la misma cuenta contable del año 2016 por un valor de \$65.001,93 considerando una contracción negativa comparando los dos años mencionados

Por otro lado en el año 2017 esta cifra fue positiva alcanzando un valor de \$ 551.837,56 dando como resultado una variación objetiva eficiente a la alza registrando un variación en la cuenta caja – bancos a la alza del 748,96%, en virtud de lo anotado la tendencia que se quiere proyectar en los próximos estados financieros de la empresa es que se mantenga la eficiente labor de recuperación de cartera vencida y considerar el deterioro de las mismas como una alternativa viable para mantener los activos de la empresa apegados a la realidad financiera de la misma.

Cabe mencionar que el análisis financiero realizado, se considera otras cuentas que sufrieron cambios importantes como son los préstamos a los empleados que sin ser una cuenta determinante para el deterioro de la cartera, al final del ejercicio suma de manera positiva o negativa en virtud de mantener una cartera de crédito sana. Tal como se puede apreciar en la tabla 1:

Tabla 1.

Estado de situación financiera – Cifras, distribución y variación porcentual.

Estado De Situación Financiera	2015	Dist. %	Var. %	2016	Dist. %	Var. %	2017	Dist. %	Var. %
Activo corriente	1.233.493,62	56,50%	-	1.375.730,69	53,58%	11,53%	2.730.315,29	78,48%	98,46%
Caja bancos	122.751,60	5,62%	-	65.001,93	2,53%	-47,05%	551.837,56	15,86%	748,96%
Inventarios	200.566,21	9,19%	-	200.566,21	7,81%	0,00%	100.000,00	2,87%	-50,14%

Estado De Situación Financiera	2015	Dist. %	Var. %	2016	Dist. %	Var. %	2017	Dist. %	Var. %
Cuentas por cobrar	542.795,01	24,86%	-	785.354,71	30,59%	44,69%	473.015,34	13,60%	-39,77%
Prestamos / anticipos empleados	4.886,64	0,22%	-	5.398,43	0,21%	10,47%	651,93	0,02%	-87,92%
Deudores varios	1.864,10	0,09%	-	981,65	0,04%	-47,34%	1.454.368,53	41,81%	148055,51%
Servicios rentas internas	360.630,06	16,52%	-	318.427,76	12,40%	-11,70%	150.441,93	4,32%	-52,75%
Pagos anticipados	124.782,00	5,72%	-	360.919,65	14,06%	189,24%	19.488,05	0,56%	-94,60%
Fijo depreciable	943.238,14	43,21%	-	946.768,34	36,88%	0,37%	955.183,36	27,46%	0,89%
Depreciaciones acumuladas	-159.168,57	-7,29%	-	-195.386,18	-7,61%	22,75%	-252.338,09	-7,25%	29,15%
Otros activos	31.901,28	1,46%	-	30.651,29	1,19%	-3,92%	25.359,49	0,73%	-17,26%
Activos a largo plazo	8.769,00	0,40%	-	48.801,50	1,90%	456,52%	799	0,02%	-98,36%
Total activo	2.183.015,47	100,00%	-	2.567.485,29	100,00%	17,61%	3.478.807,10	100,00%	35,49%
Pasivo	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pasivo corriente	1.320.493,30	87,80%	-	1.996.914,83	93,10%	51,22%	2.424.511,45	79,61%	21,41%
Cuentas y documentos por pagar	416.629,73	27,70%	-	343.074,79	15,99%	-17,65%	1.216.958,72	39,96%	254,72%
Acreedores varios	52.662,25	3,50%	-	130.672,87	6,09%	148,13%	39.878,20	1,31%	-69,48%
Retenciones	42.200,01	2,81%	-	37.638,20	1,75%	-10,81%	29.505,45	0,97%	-21,61%
Provisiones de beneficios sociales	315.557,82	20,98%	-	327.800,22	15,28%	3,88%	271.748,82	8,92%	-17,10%
Impuestos por pagar	3.616,48	0,24%	-	2.954,23	0,14%	-18,31%	211,6	0,01%	-92,84%
Participación utilidades trabajo	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sobregiro bancario	388.014,34	25,80%	-	832.899,47	38,83%	114,66%	720.014,77	23,64%	-13,55%
Cuentas por liquidar	101.812,67	6,77%	-	321.875,05	15,01%	216,14%	146.193,89	4,80%	-54,58%
Pasivo a largo plazo	183.504,82	12,20%	-	148.079,11	6,90%	-19,31%	267.739,11	8,79%	80,81%
Reservas de riesgo en curso	-	-	-	-	-	-	353.224,19	11,60%	-
Total pasivo	1.503.998,12	100,00%	-	2.144.993,94	100,00%	42,62%	3.045.474,75	100,00%	41,98%
Patrimonio	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital social	410.000,00	60,38%	-	410.000,00	97,04%	0,00%	410.000,00	94,62%	0,00%
Reservas	213.639,45	31,46%	-	323.789,35	76,64%	51,56%	12.491,35	2,88%	-96,14%
Aumento de capital	82.763,90	12,19%	-	-	0,00%	-100,00%	-	-	-
Resultados de ejercicios previos	-27.386,00	-4,03%	-	-311.298,00	-73,68%	1036,70%	-	0,00%	-100,00%
Otros resultados integrales	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-
Resultados ejercicio presente	-	0,00%	-	-	0,00%	-	10.841,00	2,50%	-
Total patrimonio	679.017,35	100,00%	-	422.491,35	100,00%	-37,78%	433.332,35	100,00%	2,57%
Total pasivo y patrimonio	2.183.015,47	-	-	2.567.485,29	-	17,61%	3.478.807,10	-	35,49%

Fuente: Medec (2018)

2.2. Indicadores financieros periodo 2014 - 2017

En cuanto a los ratios financieros se pueden destacar los dos más importantes, siendo los de liquidez y los de endeudamiento. La liquidez en el año 2014 se encontró en 0,95 centavos a la razón circulante y 0,93 en el 2015, disminuyendo 2 puntos porcentuales entre 2014 y 2015. Sin embargo, al término del 2016 cayó dramáticamente a 0,69, es decir que la compañía tenía menos recursos líquidos para poder solventar pagos de carácter inmediato.

Debe mencionarse que al final del 2017 esta cifra aumentó significativamente recuperando no solamente los 95 puntos porcentuales del 2014 sino que logró superar esta marca ubicándose en 1,3. Dicho esto, por cada dólar de deuda que la compañía poseía, tenía \$1,13 para hacer frente a los pagos.

De igual manera se hizo la prueba ácida la cual determinó que en vez de tener 0,95 centavos en realidad sólo tenía 0,81 en el 2014 y que en lugar de tener 0,93 centavos sólo tenía 0,78. Al final del 2016 las cifras se encontraban bastante crítica en apenas 0,59 centavos. Sin embargo, como se había mencionado previamente al final del 2017 la compañía tenía \$ 1,08 por cada dólar de deuda lo cual es muy positiva, mostrando una alta solvencia.

En cuanto al endeudamiento la compañía sí lo mantiene en cifras bastante importantes, pasando del 61% al año 2014 al 88% al final del 2017, es decir la compañía tiene una

política pro deuda para poder solventar su financiamiento. La relación entre el pasivo corriente es decir pagos inmediatos de corto plazo del total de deudas es en el 2014 del 100%, 2015 88% y 2016 93%.

En estos años evidentemente se reflejarán valores de deuda y pérdidas del período, siendo al final del 2017 del 80%, es decir que 80% de todos sus pagos van a ser efectuados en el corto plazo y por consiguiente el pasivo en relación al patrimonio corresponde a 7 veces al final del 2017.

Por tal motivo en la propuesta se contempla determinar e identificar el deterioro de las cuentas por cobrar del ejercicio del año fiscal 2017, para lograr ajustar los estados financieros de la empresa a calores reales que determinen la mejora de las políticas de recuperación de cartera. Tal como se puede evidenciar en la tabla 2:

Tabla 2.

Indicadores financieros periodo 2014 - 2017

Indicadores Financieros	PONDERACION	2014	2015	2016	2017
RATIOS FINANCIEROS		VALORES	VALORES	VALORES	VALORES
RATIOS DE LIQUIDEZ					
Liquidez o Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	en veces	0,95	0,93	0,69	1,13
Liquidez Seca o Prueba Ácida = (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	en veces	0,81	0,78	0,59	1,08
Riesgo de Iliquidez = 1 - (Activos Corrientes / Activos)	en porcentaje	0,42	0,43	0,46	0,22
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO					
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	en porcentaje	61%	69%	84%	88%
G.Ñ	en porcentaje	100%	88%	93%	80%
Pasivo / Patrimonio	en veces	1,56	2,21	5,08	7,03

Fuente: Medec (2018)

3. PROPUESTA

3.1. Delimitar responsabilidades en el seguimiento a la cobranza.

El personal destinado para la recuperación de la cartera ha limitado sus funciones a la recepción de los pagos del cliente e informar sobre los fondos recibidos. Dentro de la entidad no se realiza un seguimiento a valores vencidos o por vencer, evitando el contacto oportuno con el cliente y la dada de baja de contratos con más de tres meses de morosidad.

Para ello es importante establecer funciones específicas que permitan solucionar estas limitantes, fortaleciendo la cobranza en la entidad. Debe añadirse que el talento humano en el área suman un total de 7, correspondiendo al jefe de cobranza y sus subordinados. Dicho esto, se detallan a continuación las funciones del personal a su cargo:

- Alimentar diariamente un registro de clientes y sus pagos.
- Entregar al jefe de cobranza en forma semanal el registro actualizado de clientes.
- El jefe de cobranza semanalmente remitirá el registro unificado al departamento contable.
- Asegurar el cobro de las cuentas vencidas según las políticas que se propongan en el presente estudio.

3.1.1. Mejora de procesos para la recuperación de la cartera.

Se pudo conocer que en la entidad no se realiza un seguimiento óptimo de los valores por cobrar a los clientes, representando un riesgo, incrementando la morosidad e incluso manteniendo en estado vigente contratos que por ley deberían darse de baja. Cabe mencionar que la Ley de Medicina Prepagada indica que una entidad deberá informar al cliente para anular el contrato, manteniéndose vigente de no realizarse.

Dicho esto se presenta a continuación el proceso actual:

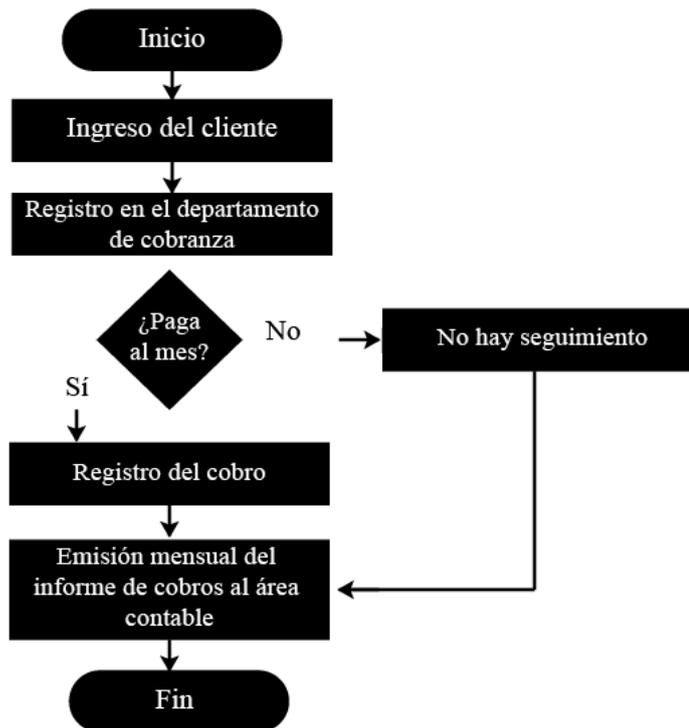


Figura 2. Proceso actual para gestionar la cobranza.

Fuente: Medec

Como puede observarse no existe un seguimiento al cobro del cliente que permita identificar en forma efectiva las cuentas vencidas o por vencer dentro del área de cobranza, además de acciones que favorezcan a su recuperación. Para ello se depende del personal contable; sin embargo, éste cuenta con otras funciones a desempeñar, limitando así la identificación de cuentas en estado crítico.

En base a ello se proponen las siguientes mejoras a los procesos:

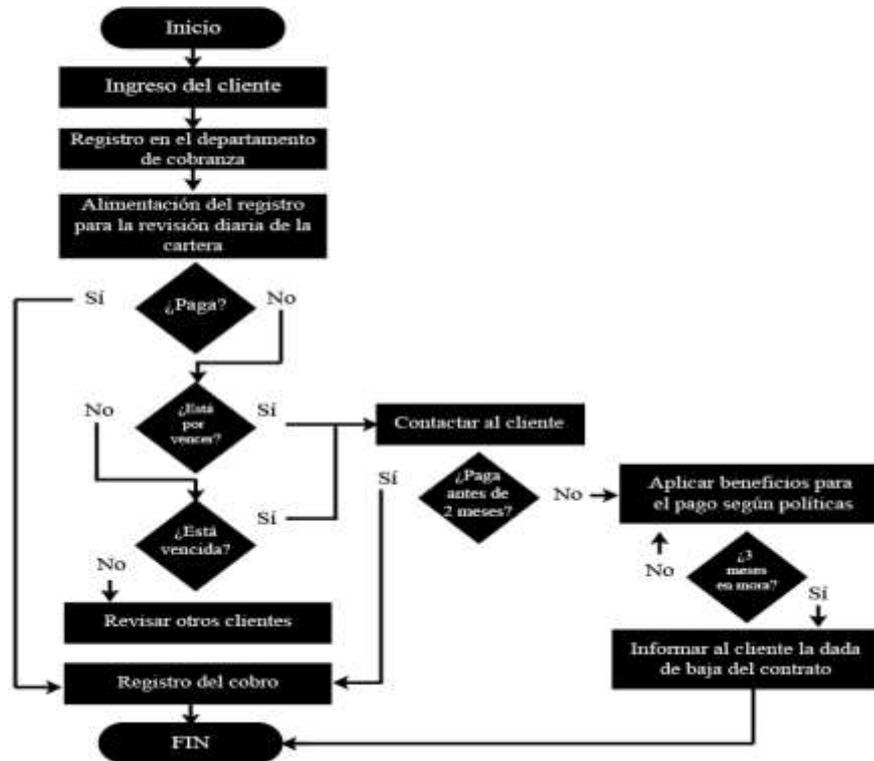


Figura 3. Proceso mejorado para gestionar la cobranza.

Fuente: Medec

Como puede observarse, entre las mejoras al proceso se plantea la alimentación y revisión diaria del registro de la cartera, mismo que deberá contener detalles sobre cuentas vencidas y por vencer. En caso de no tener valores por cobrar, se revisarán otras cuentas.

Sin embargo, en caso de poseer valores vencidos o por vencer se contactará al cliente como un medio de presión para el pago. Esta acción se llevará a cabo en forma periódica y de no recibir los fondos hasta los dos meses en mora se podrán aplicar beneficios al cliente para motivar el pago. Debe añadirse que, de no ser suficientes estas acciones y cumplirse los tres meses de incobrabilidad, tendrá que informarse al cliente la nulidad del contrato para proceder a su dada de baja.

Esta medida evitará que el cliente siga contando con los beneficios que ofrece la empresa, esto en relación a los servicios. Según la Ley de Medicina Prepagada el beneficiario, así posea valores en mora, podrá gozar de los servicios en caso de emergencia, esto hasta que la entidad le informe la nulidad de contrato una vez cumplidos los tres meses de morosidad.

Entre los beneficios que se mencionan para promover la recuperación se cartera se detallan los siguientes presentados en la tabla 3:

Tabla 3. Alternativas para promover el pago de los clientes según su trayectoria.

Tipo de cliente	Beneficio para promover el pago
Con menos de un año de trayectoria	No aplica beneficio.
Entre 1 a 2 años de trayectoria	10% de descuento en sus cuotas vencidas.
Entre 3 a 5 años de trayectoria	15% de descuento en sus cuotas vencidas.
Más de 5 años de trayectoria	20% de descuento en sus cuotas vencidas.

Elaborado por: las investigadoras

Fuentes: Medec

Este beneficio podrá ser aplicado una sola vez por cliente dentro de un mismo periodo. Para facilitar su comprensión se presentan los siguientes escenarios:

- *Si el cliente “x” recibe el beneficio cuando mantiene en la empresa 1 año de trayectoria podrá acceder al descuento del 10% en caso de retraso. Sin embargo, si a los 2 años incumple nuevamente con sus pagos no podrá acceder al beneficio.*
- *Si el cliente “y” recibe el beneficio cuando mantiene en la empresa 1 año de trayectoria podrá acceder al descuento del 10% en caso de retraso. Sin embargo, si a los 4 años incumple nuevamente con sus pagos podrá acceder al beneficio del 15%.*

Estas alternativas evitarán la pérdida de contratos que han generado flujos contantes a la empresa, además de considerarse un método para la fidelización de clientes.

3.1.2. Diseño de políticas de cobranza.

En base a lo descrito en las acciones anteriores se establecen las siguientes políticas que deberán ser ejecutadas por el personal de cobranza:

- Se evaluará y alimentará diariamente un registro de clientes donde se identifiquen los valores por cobrar, su vencimiento y periodo que han permanecido impagos.
- Para fomentar el cobro podrán aplicarse beneficios, esto en aquellos clientes con un año o más de trayectoria en la empresa.
- Ningún cliente podrá acceder a dos beneficios por impuntualidad en sus pagos durante un mismo periodo de tiempo.
- Semanalmente el jefe de cobranza deberá remitir un informe completo al área contable detallando aquellos contratos que deberán darse de baja por incobrabilidad.
- Una vez cumplidos los tres meses de morosidad, el contrato será dado de baja sin excepción.
- Antes de dar de baja a un contrato se tendrá que notificar vía mail y mediante llamada telefónica al cliente.

3.2. Indicadores de liquidez y solvencia de la empresa

Se revisa la liquidez corriente de la empresa para determinar la solvencia ante las obligaciones que tiene que cumplir a corto plazo, así como el endeudamiento del activo con referencia al periodo contable del año 2017, determinados en las siguientes expresiones contables:

- **Liquidez corriente**

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{2'730.315,29}{2'424.511,45}$$

$$\text{Liquidez corriente} = 1,126$$

Lo que se traduce que la solvencia para cubrir obligaciones por cada dólar de deuda es igual 1,126.

- **Prueba ácida**

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente - inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{2'730.315,29 - 100.000,00}{2'424.511,45}$$

$$\text{Prueba ácida} = 1,085$$

Se realiza esta prueba con la finalidad de conocer la solvencia para cubrir obligaciones a los acreedores es de \$1.085 y no depende de los inventarios.

- **Endeudamiento del activo**

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{3'045.474,75}{3'478.807,10}$$

$$\text{Endeudamiento del activo} = 0,875$$

Lo cual se entiende que por cada dólar invertido en los activos de la empresa el valor de ,875 centavos de dólar han sido con financiamiento de terceros.

4.1.1. Indicadores de la gestión de cobranzas

Teniendo presente que la política de crediticia de la empresa Medec, para todos sus clientes el periodo que otorga en los créditos concedidos en de 30 días.

Por consiguiente para tener claro cómo se encuentra la rotación de la cartera de los deudores de la empresa se considera su cálculo para el periodo contable del año 2017, teniendo en consideración las siguientes expresiones financieras.

- **Rotación de la cartera de la empresa**

$$\text{Rotación de cartera (RC)} = \frac{\text{Ventas (V)}}{\text{Cuentas por cobrar (CxC)}}$$

$$\text{RC} = \frac{1\,678.562,79}{473.015,34}$$

Rotación de cartera = 3,55 veces

Lo cual indica que la rotación de la cartera de clientes que se les vende con crédito tiene una modularidad de 3.55 veces en las cuales se ejecuta el cobro de cartera.

- **Promedio de días de cobranza**

$$\text{Promedio de días de rotación de CxC} = \frac{(\text{CxC} \times 365)}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Promedio de días de rotación de CxC} = \frac{(473.015,34 \times 365)}{1\,678.562,79}$$

Promedio de días de rotación de CxC = 102,82 días

Al analizar en conjunto la gestión de cobranza de la cartera guardando relación vinculante con respecto a la rotación de cartera y el promedio de días en que se la realiza, se evidencia que los créditos se los cobra con una frecuencia de 103 días aproximadamente para luego volver a emitir un nuevo crédito a los clientes de la empresa que caen en morosidad.

La revisión de las cuentas por cobrar se la realizo tomando las ventas a crédito del periodo contable del año 2017, verificando que la emisión de las facturas, tengan todos los datos exigidos por el SRI, calculando los tiempos de mora de acuerdo a la siguiente tabla para la misma que se considera el plazo de retraso que va desde 31 a 180 días de acuerdo al porcentaje de la deuda según facturas vencidas de pago.

El análisis se basa a partir del crédito concedido que es del 100% de la factura, con el plazo establecido por políticas de la empresa de 30 días, contados a partir de la emisión de la misma, de esta manera se determina que un cliente cae mora, luego del día 31 contados sucesivamente en adelante.

Tabla 4.
Porcentajes e saldos vencidos al año 2017

DÍAS MORA	CUENTAS POR COBRAR	SALDOS VENCIDOS	%MORA
1-30	132.196,00	0	0
31-60	52.285,34	52.285,34	15.34%
61-90	83.423,00	83.423,00	24.48%
91-120	205.111,00	205.111,00	60.18%
TOTALES	473.015,34	340.819,34	100%

Elaborado por: las investigadoras

Fuentes: Medec

Se observa que el mayor porcentaje de los saldos vencidos de la empresa Medec, se encuentra en el rango de los 91-120 días de mora siendo a su vez la mayor cantidad en dinero por recobrar, con lo cual se evidencia que existe un manejo inadecuado de las políticas de cobro

Tabla 5.

Cartera vencida al año 2017

Días de mora	Saldo x cobrar	% deuda
1-30	132.196,00	27.95%
31-60	52.85,34	11.05%
61-90	83.423,00	17.64%
91-120	205.111,00	43.36%
Totales	473.015,34	100%

Elaborado por: las investigadoras

Fuentes: Medec

Por lo observado en la tabla el porcentaje de deuda vencida con mayor tiempo de cobro es del 43,36%, poniendo en evidencia que la gestión realizada por cartera deja un déficit de eficiencia, resumida en que se efectiviza el cobro en un promedio de 103 días, dando un margen amplio en el riesgo de tener cuentas incobrables para la empresa Medec.

4.4.2 Cálculo de la cartera de cuentas incobrables

Ordenada la cartera y verificado el deterioro de las cuentas por cobrar ya analizada la cartera vencida de la empresa Medec, se procederá a calcular la provisión de las posibles cuentas incobrables, para tal efecto se procede a usar el método basado en la edad de las cuentas para el tratamiento de la cartera vencida, teniendo en cuenta que el riesgo de perder un porcentaje de lo vendido a crédito es inevitable por distintos juicios contables, por lo cual se contempla la provisión de la misma que al tratarse de una deuda que mantienen los clientes con la empresa, dicho valor de provisión se descontara de la cartera y pasara hacer un gasto para efectos contables y mantener una cartera saneada que minimice los riesgos de liquidez de la empresa.

Tabla 6.

Método basado en la antigüedad de las cuentas x cobrar

DÍAS MORA	SALDO POR COBRAR	% INCOBRABLE	VALOR
1-30	132.196,00	0	0,00
31-60	52.85,34	0,50	260,00
61-90	83.423,00	0,75	630,00
91-120	205.111,00	1,25	2.560,00
TOTALES	473.015,34		3.450,00

Elaborado por: las investigadoras

Fuentes: Medec

Se observa que los cálculos efectuados por el método de las edades de las cuentas por cobrar, la provisión de las mismas están contempladas en un intervalo porcentual, donde se determina que el mayor riesgo de incobrabilidad se registra en el rango de 91 a 120 días de mora, cuyo valor se establece como provisión de \$ 2.560,00.

Tabla 7.

Asiento contable para dar de baja el valor de la provisión

Fecha	Detalle	Debe	Haber
	1		
31/12/2017	Gasto cuentas Incobrables	3.450,00	
	Provisión de cuentas incobrables		3.450,00
	P/r La provisión de las cuentas incobrable del año 2017		

Elaborado por: las investigadoras

Fuentes: (Medec, 2017)

Este asiento contable se lo realizo el 31 de diciembre del ejercicio fiscal 2017, donde se acredita el valor de \$3.450,00 a la cuenta provisión de cuentas incobrables y para cuadrar el asiento contable se resta contra la cuenta al gasto de cuentas incobrables por el mismo valor.

En necesario mencionar que el impacto a los estados financieros de la empresa usando este método afecta a los costos y gastos dando como resultado una pérdida considerable, puesto que al no incluir la provisión de cuentas incobrables no se deduce dicho gasto afectando directamente la utilidad del ejercicio fiscal calculado y por lo tanto no disminuye el pago del impuesto a la renta.

Pero es válido para presentar a la empresa la pérdida que está causando el no contar con políticas claras y un método contable de provisión para el deterioro de las cuentas de la empresa.

3.3. Conclusiones

- La correcta recolección de los compendios teóricos, aportaron las instrucciones puntuales, para realizar el sumario a seguir de acuerdo con los muchos autores investigados, con respecto al manejo y deterioro de las cuentas por cobrar de una empresa.
- Pese a que la rotación de cartera desde el punto de vista integral muestra que para el año 2017 existe una mejora en los saldos de cuenta por cobrar con respecto a los años anteriores tomados en consideración como referencia contable, la empresa no escapa a caer en tener una cartera que cae en morosidad tal como los demuestran los registros contables de la empresa Medec, razón por demás dada que es urgente determinar políticas de gestión de recuperación y provisión de cuentas tratadas como incobrables.
- Controlar frecuente mente la gestión de provisión de cuentas para evitar el deterioro de las mismas, aplicando el método sugerido e acuerdo con las NIC, las mismas que analizan la antigüedad de las cuentas por cobrar, determinando la provisión necesaria para su ajuste contable.

3.4. Recomendaciones

- Efectuar un manejo riguroso de los créditos que responda con el desempeño efectivo y eficiente de las cuentas por cobrar en los plazos establecidos y que avalen la retribución del crédito y un mayor movimiento de las cuentas por cobrar.
- Investigar y revisar de manera periódica la capacidad y límites de endeudamiento de los clientes de la empresa, estableciendo términos crediticios reales con la finalidad que la empresa minimice el riesgo de morosidad por cartera vencida. De esta forma se procederá a ajustar los montos adeudados, en función de la nueva situación financiera de los clientes.
- No menos importante es asentar como sugerencia final, que la empresa Medec ponga en práctica la políticas indicadas con anterioridad; así de esta manera se promoverá a desarrollar acciones oportunas, referentes a la implementación, observación y novedades establecidas dentro de las normas que regulan la actividad contable de la empresa en mención.

4. BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, F. (2015). *Universidad de las fuerzas armadas*. Obtenido de Propuesta de un modelo para la creación del departamento de cobranzas y recuperación de cartera para la Corporación Inmedical : <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/10318/1/T-ESPE-048829.pdf>
- Asamblea Nacional. (28 de Diciembre de 2015). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno: <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/cbac1cfa-7546-4bf4-ad32-c5686b487ccc/20151228+LRTI.pdf>.
- Brachfield, P. (2015). *Vender a crédito y cobrar sin impagados*. Barcelona: Profit.
- Correa, C. (2016). *Universidad EAFIT Repositorio Institucional*. Obtenido de Determinantes de la pérdida esperada en la cartera de clientes de una institución: https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11340/CarlosJulio_CorreaBarrag%C3%A1n_2016.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- IASB. (2013). *Ministerio de Economía y Finanzas del Perú*. Obtenido de Noma Internacional de Contrabilidad NIC 37 Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/no_oficializ/nor_internac/ES_GVT_IAS37_2013.pdf
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa, 4a.Ed.* México: Grupo Editorial Patria.
- OMS. (21 de Noviembre de 2016). *Organización Mundial de la Salud*. Obtenido de La importancia y la pertinencia de promover la salud en las respuestas nacionales a los ODS. Discurso de apertura de la Novena Conferencia Mundial de Promoción de la Salud: <http://www.who.int/dg/speeches/2016/shanghai-health-promotion/es/>
- Pacheco, C. (2015). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Pino, M. (2015). *Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas*. Vigo: Ideas Propias.
- Red Seguros. (2017). *Red Seguros*. Obtenido de La medicina prepagada es necesaria en el Ecuador: http://www.redseguros.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=6:la-medicina-prepagada-es-necesaria-en-el-ecuador&catid=8&Itemid=148
- Sandoval, L. (2015). *Escuela Politécnica Nacional*. Obtenido de Modelo de gestión de la cartera para las empresas de medicina prepagada de Quito : <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/9215/3/CD-6108.pdf>
- SENPLADES. (2017). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Obtenido de Plan Nacional de Desarrollo 2017 - 2021: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2014). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de Comisión del proyecto para la aplicación de las IFRS: http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/niif/Diferencias%20entre%20NIIF%20completas%20y%20NIIF%20para%20las%20PYMES%20y%20su%20aplicacion%20a%20las%20partidas%20contables.pdf

