

PLANEACIÓN TRIBUTARIA EN LA EMPRESA ULTRAPINTURAS SAS SOBRE  
EL IMPUESTO DE RENTA COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN EN EL AÑO 2018

JIMENEZ MARTINEZ MANUEL ANTONIO  
MAHECHA GAMBA HEIDY JULIETH  
MORENO MOZO CRISTIAN FABIAN

UNIVERSITARIA AGUSTINIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESPECIALIZACIÓN DE PLANEACIÓN TRIBUTARIA  
BOGOTÁ  
2018

PLANEACIÓN TRIBUTARIA EN LA EMPRESA ULTRAPINTURAS SAS SOBRE EL  
IMPUESTO DE RENTA COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN EN EL AÑO 2018

JIMENEZ MARTINEZ MANUEL ANTONIO  
MAHECHA GAMBA HEIDY JULIETH  
MORENO MOZO CRISTIAN FABIAN

Asesor de trabajo  
ROJAS GUTIERREZ WILLIAN DEIVIS

Trabajo de grado para optar al título de especialista en Planeación Tributaria

UNIVERSITARIA AGUSTINIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESPECIALIZACIÓN DE PLANEACIÓN TRIBUTARIA  
BOGOTÁ  
2018

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

## Resumen

El siguiente trabajo se realiza con el objetivo de establecer una planeación tributaria para la empresa ULTRAPINTURAS SAS proporcionando una serie de herramientas como guía teórico-práctica permitiéndole al empresario tener mayor control en aspectos tributarios. Para lograr este objetivo es necesario brindar al lector inicialmente la pregunta problema a tratar y a partir de ella construir un marco de referencia, constituido por cuatro marcos (institucional, histórico, conceptual y legal), una vez desarrollados se prosigue a plantear la metodología a seguir, en este caso se muestra los pasos de la planeación tributaria, formatos requeridos y autorizaciones solicitadas, así como también la documentación necesaria para su realización.

Dicha información es proporcionada con solicitud principalmente a la gerencia y área comercial, adicionalmente se complementa para su análisis los conocimientos adquiridos en las clases de la especialización de planeación tributarias y tutorías desarrolladas con los maestros conocidos durante el tiempo de la especialización, con lo anterior se genera finalmente una serie de formatos para presupuesto, seguimiento y control de las obligaciones tributarias, correcciones sugeridas y recomendaciones para la presentación de dichas obligaciones en el año 2018 y años posteriores.

Palabras claves: Planeación Tributaria, Impuesto de renta, Herramienta de gestión, Presupuesto, Tributo

## **Abstract**

The following work is done with the objective of establishing a tax planning for the company ULTRAPINTURAS SAS offers a series of tools as a theoretical-practical guide allowing the entrepreneur to have greater control in tax aspects. To achieve this goal, it is necessary to provide the reader with the problem question based on the creation of a frame of reference, constituted by four frameworks (institutional, historical, conceptual and legal), in view of the methodology to be followed, in this case, it shows the steps of the tax planning, the required forms and authorizations requested, as well as the necessary documentation for its realization.

This information is useful for the management and the commercial area, additionally it is complemented for its analysis the knowledge acquired in the classes of tax planning specialization and tutorials developed with the known masters during the time of the specialization, with the previous genres finally a series of formats for the budget, monitoring and control of tax obligations, suggested corrections and recommendations for the presentation of said obligations in 2018 and subsequent years

**Keywords:** Tax Planning, Income Tax, Management Tool, Budget, Tribute

## Tabla de contenido

Introduccion .....	9
Planteamiento problema.....	11
Pregunta problema .....	15
Objetivo general .....	16
Objetivos específicos .....	16
Justificacion.....	17
Marco de referencia.....	18
Marco institucional.....	18
Política institucional.....	18
Misión. ....	18
Estructura Organizacional.....	20
Ubicación geográfica y propuesta de valor.....	21
Marco Histórico .....	22
Impuesto de renta en el mundo. ....	22
Impuesto de Renta en Colombia. ....	23
Marco Legal .....	25
Marco Conceptual .....	28
Antecedentes investigativos .....	34
Metodología .....	36
Paso 1-Construcción del Estudio de Caso.....	36
Equipos.....	36
Lluvia de Ideas. ....	37
Búsqueda del tema de estudio de caso. ....	37
Búsqueda de apoyo bibliográfico.....	37
Antecedentes. ....	38
Ópticas.....	38
Objetivos. ....	38
Marco de Conocimiento o de Referencia.....	38

Marco Conceptual.....	39
Paso 2-Recolección de la información.....	40
Fases de la planeación tributaria.....	41
Paso 3-Análisis de la información.....	53
Análisis deductivo.....	54
Análisis inductivo.....	54
Análisis cualitativo.....	55
Análisis cuantitativo.....	56
Análisis Financiero.....	56
Paso 4 -Informe.....	59
Paso 5 -Socialización.....	59
Desarrollo metodología propuesta.....	60
Principales Clientes.....	61
Principales Proveedores.....	63
Mercados de Acción de la Empresa ULTRAPINTURAS.....	64
Mercados de compra al por mayor:.....	64
Mercados de compra al por menor o al detal:.....	64
Análisis financiero Vertical y Horizontal.....	69
Conciliación contable y fiscal año 2017.....	74
Informe.....	81
1 ) Modificación de renta 2017.....	81
Modificaciones realizadas en patrimonio.....	81
Modificaciones realizadas en costos y gastos.....	82
2) Cronograma de obligaciones tributarias.....	85
3 ) Herramientas de verificación para manejo de planeación tributaria.....	86
A.Determinar sección de activo.....	87
B. Determinar sección ingresos.....	87
C.Determinar los pagos que constituyen deducciones.....	87
D.Beneficios tributarios.....	88
Incentivo a la donación del sector privado en la red nacional de bibliotecas públicas y biblioteca nacional.....	88
4) Presupuesto.....	89

Formato 1-Modelo presupuesto centros de ingresos.....	89
Formato 2-Modelo presupuesto centros de gastos.....	89
Formato 3 -Modelo presupuesto maestro.....	90
Conclusiones del estudio de caso .....	92
Conclusiones Académicas.....	93
Recomendaciones estudio de caso .....	94
Recomendaciones Académicas .....	95
Referencias.....	96
Listados especiales .....	100
Tablas .....	100
Figuras.....	101

## Introducción

El presente trabajo está basado en la realización de una planeación tributaria definida como una herramienta administrativa para la empresa ULTRAPINTURAS S.A.S. conformada en su totalidad por una serie de información organizada, analizada y enfocada al desarrollo del objeto social de la compañía y el entorno del mercado en donde se desenvuelve.

Debido a que la Empresa ULTRAPINTURAS S.A.S, no cuenta con ningún tipo de organización en el tema tributario enfocado al impuesto de Renta y Complementarios, se hace necesario brindar una herramienta de planeación que permita a los directivos de la empresa tomar decisiones en materia de inversión, ahorro y flujo de efectivo.

Con esta herramienta se beneficiará la empresa objeto de estudio, como a sus socios, quienes tendrán la seguridad de que sus recursos se están administrando de manera adecuada. Además, facilitará la presentación de la declaración de renta oportuna y apropiadamente, lo cual favorecerá directamente al estado con su ingreso. Adicionalmente mejorará los vínculos comerciales con proveedores, pasivos laborales, otros pasivos, contribuirá a una mejor ejecución de la profesión contable y el desarrollo del profesional.

La planeación tributaria implementada, gozará de datos reales, marco legal actualizado, abarcando completamente un contexto reciente de los factores económicos, políticos y sociales con vigencia para el año 2018.

Se realizará mediante un estudio de caso, de acuerdo al texto donde se afirma “la importancia de facilitar y mejorar el flujo y uso del conocimiento.” *Pautas para la elaboración de estudios de caso* (Banco Interamericano de Desarrollo, 2011) Por ello se tomará este modelo de estudio, ya que permitirá obtener, organizar y definir la información necesaria de manera eficaz y relevante adicionalmente se tomara el texto “Planeación tributaria del impuesto de renta en las pequeñas empresas” (Galvis Mesa , Garcia Franco , & Carmona Loaiza, 2009) como base para realizar planeación tributaria, uno de los requisitos para lograr plantear la planeación tributaria es tener presupuesto establecido, la empresa no cuenta con este documento, por lo cual se desarrollara el presupuesto con base en el artículo de “diseño, elaboración y aplicación del presupuesto maestro para empresas de ferretería

aplicado a la empresa a saga s.a.” (Reinoso & Urgiles, 2009-2010), una vez definida esta información se procederá a emitir el documento propuesto.

## Planteamiento problema

Conforme al diseño del sistema tributario, (Ramirez, 1985) refiere que el estado en el hecho de satisfacer las necesidades colectivas, mediante instituciones públicas y que su beneficio va dirigido a la parte integral de la sociedad, de modo que no se puede excluir al que no tiene la capacidad económica, ni tampoco al que no quiere contribuir (el evasor), de ahí que, estas instituciones deben financiar sus funciones mediante impuestos. De acuerdo con lo anterior Ultrapinturas es responsable frente al estado, de cumplir con determinadas obligaciones tributarias tal como lo dice la norma en el marco legal colombiano (art 95 numeral 9°) de la constitución política, debido a que es parte de la sociedad y del territorio colombiano.

Por ello se procede a abordar el Impuesto de Renta y Complementarios, el cual según (Restrepo, Vásquez, & Ríos, 2006), lo define como “un solo tributo compuesto por los impuestos de renta y los complementarios de ganancias ocasionales y de remesas”. De tal modo que la empresa al ser sujeto pasivo de este impuesto debe prevenir la evasión y la elusión, así mismo cumplir con las obligaciones formales y sustanciales a tiempo, que afectan directamente al estado en la captación de recursos, al contribuyente generando sanciones y multas como también a los socios, ocasionando detrimento en su inversión de capital.

Teniendo en cuenta la composición organizacional de la empresa y las importantes responsabilidades que la cobijan con base al giro normal del negocio, se requiere la planeación como herramienta administrativa, es decir, la programación organizada de actividades a través del tiempo, ya sea a corto, mediano o largo plazo que otorgue el cumplimiento de objetivos o metas establecidas por la compañía. (Romero, 2010).

A fin de que la planeación sea una herramienta indispensable en la administración y que contribuya a, favorecerse de todas las disposiciones legales en la ley, con relación a beneficios y deducciones; por lo que se evitara en su mayoría mitigar actividades de evasión, incurrir en pago de sanciones o intereses de mora, cumplir el cronograma tributario, proyectar los flujos de efectivos necesarios, mejorar el aspecto fiscal en general e incrementar la rentabilidad destinada a los inversionistas del capital. (Cardona Cano & Orozco Henao, 2007)

Debido a los constantes cambios que ha traído la legislación tributaria en Colombia, la empresa ULTRAPINTURAS requiere una herramienta que permita una sostenibilidad financiera y fiscal en el tiempo, además de que, en su visión estratégica, proyecta ampliar la

capacidad productiva y expandir su mercado a grandes obras que se desarrollan en el país. Para ello necesita reubicar la planta de producción a un sector fuera de Bogotá, lo cual necesita medir el escenario fiscal en la realización de sus objetivos en aras de cumplir su meta.

La ausencia de una planeación tributaria en renta como herramienta de gestión, evita que la empresa presente oportunamente la declaración de renta y que no se cuente con los recursos adecuados para pagarla oportunamente.

La gestión para ( Nagles García, 2005) “ayuda a manejar la información eficazmente, de manera adecuada, y permite a la compañía ser cada vez más competitiva en el mercado” (p.100), de acuerdo a lo anterior, la falta de gestión en la empresa está ocasionando dificultades para generar mayor crecimiento económico, adicionalmente obstaculiza al momento de utilizar la información de forma oportuna y práctica, para generar informes de la situación financiera. Por lo anterior también se ven afectados los trabajadores de la empresa, esto viéndose reflejado en disminución de sueldos, posibles despidos o huelgas por falta de cumplimiento en los pagos.

A su vez la industria se puede afectar, mostrando disminución en el producto interno bruto, disminución de empresas, en consecuencia se genera limitaciones, es decir las opciones de compra para el cliente cada vez se reducirán, promoviendo la baja calidad en los productos al tener poca competencia en el mercado.

Por otra parte el estado se ve afectado al no recibir oportunamente la obligación sustancial del tributo, ya que se ocasiona un faltante de recursos, los cuales son necesarios para el beneficio de la ciudadanía. (Garzón Castrillón, 2010) confirma la necesidad que tienen hoy las diferentes organizaciones de implementar nuevas herramientas de gestión que permitan abordar nuevos escenarios (p.251), y la empresa al no contar con dicha herramienta, está desaprovechando la oportunidad de visualizar otros escenarios y posibilidad de ahorro e inversión.

Así mismo la falta de una planeación tributaria genera complicaciones para la profesión contable como al profesional, de acuerdo a (BERMÚDEZ GÓMEZ, 2003) el contador mantiene una relación directa en asuntos tributarios en Colombia por consiguiente el profesional está comprometido a informar sobre aspectos excepcionales o de dificultad de medición. De acuerdo a lo anterior el contador basado a una planeación tributaria adecuada, puede mantener su objetividad al elaborar los informes, con los que se relacionan

directamente al ámbito tributario, con el objetivo de mitigar el error y asegurar las declaraciones tributarias.

Además, el capital invertido por los socios, se ve comprometido, debido que al no realizar la debida planeación tributaria, la empresa está expuesta a las sanciones, pagos por intereses moratorios y demás multas extemporáneas las cuales afectan directamente el efectivo de la compañía y disminuyen la utilidad del periodo determinado, esto se ve reflejado en el estatuto tributario en los Artículos 641 al Artículo 650-2 donde se describen las diferentes sanciones, entre los porcentajes a aplicar sobre el impuesto a cargo se encuentra por ejemplo 5% por mes o fracción de mes de mora si se presenta extemporáneamente, generando un gasto adicional para la empresa ocasionando una disminución en el ingreso de la empresa, aumentando los gastos y por ende disminuyendo la utilidad final del periodo .

El siguiente gráfico ilustra el beneficio vs el costo fiscal en la evasión Tributaria:

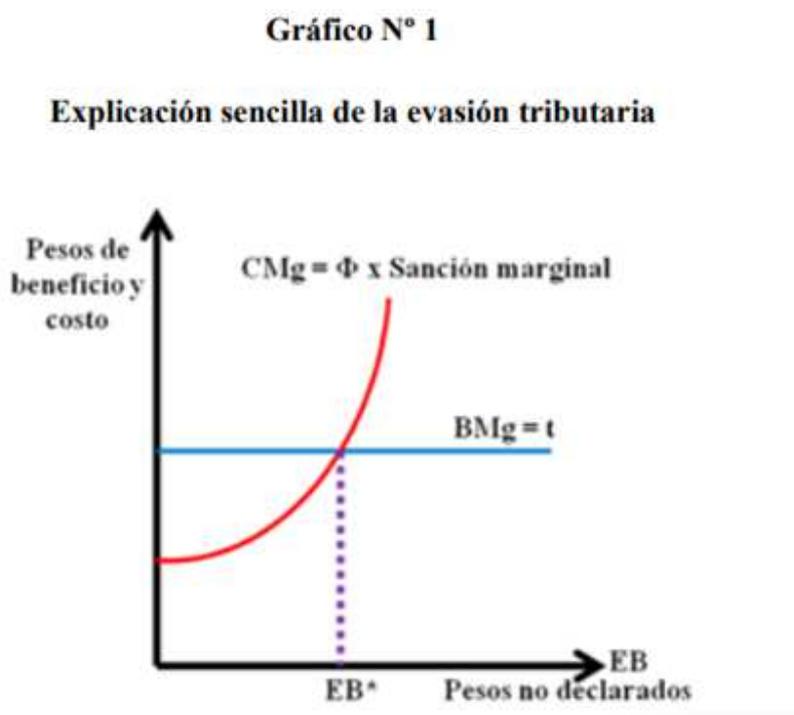


Ilustración 1 - evasión tributaria

Fuente: (Yáñez , 2015)

Estos aspectos evidencian la necesidad que tiene la empresa de implementar una herramienta que le permita gestionar de manera más eficiente tanto los recursos como

la información, logrando de esta manera sostenerse y crecer progresivamente en el mercado, por consiguiente se plantea la siguiente pregunta.

### **Pregunta problema**

¿Cómo realizar planeación tributaria en la empresa ULTRAPINTURAS SAS sobre el impuesto de renta como herramienta de gestión en el año 2018?

### **Objetivo general**

Realizar documento de planeación tributaria en la empresa ULTRAPINTURAS SAS sobre el impuesto de renta para el año 2018, que sirva como herramienta de gestión, con el fin de indicar beneficios tributarios, además evitar sanciones y multas por extemporaneidad o desconocimiento de la norma.

### **Objetivos específicos**

- Conocer la empresa ULTRAPINTURAS SAS para luego obtener un diagnóstico inicial que permita definir el estado actual.
- Aprender sobre los aspectos que abarca el tema de planeación tributaria, para brindar una herramienta apropiada a la empresa ULTRAPINTURAS SAS.
- Diseñar indicadores de gestión para la empresa y entregar herramienta de planeación tributaria en el impuesto de renta.
- Apoyar la planeación tributaria con el conocimiento adquirido, en la metodología a utilizar.

## Justificación

(Cardona Cano & Orozco Henao, 2007) Afirman que “con la planeación tributaria se obtiene un mejor aprovechamiento de los beneficios consagrados en la ley, pudiéndose aplicar oportunamente con los deberes fiscales “, por lo cual, al tener una adecuada planeación tributaria, la empresa ULTRAPINTURAS podrá tener un mejor manejo de los recursos, beneficiando a sus trabajadores, permitiendo aumento de sueldos o aumento de empleo.

El cumplimiento con el pago a proveedores será mayor, logrando posteriormente obtener créditos, apalancando de esta manera la empresa y aumentando la vida crediticia de la misma, así mismo se genera mayores ingresos por periodo, los cuales permitirán contar con la materia prima suficiente que permita ofrecer los productos de manera oportuna y mantener el stock necesario para cumplir con demanda del mercado.

La parte administrativa, podrá dirigir de manera eficiente la empresa, ya que esta herramienta de gestión le ayudara a definir objetivos, implementar cambios y plantear constantemente nuevas metas, a partir del apropiado análisis de la información, el cual brindará una visión amplia acerca de la situación actual de la empresa y de cómo se ha venido desarrollando, con el propósito de tomar estos antecedentes y planear en función de aprovechar todos los beneficios tributarios a fin de evitar recaer en los errores ya cometidos.

Por otra parte, el estado recibirá el pago de los tributos a tiempo, para luego invertirlos en el mejoramiento de la sociedad, permitiendo avance en obras locales, mejores servicios al ciudadano como salud, servicios básicos y atención pública. Adicionalmente el capital invertido por los socios reflejará una mayor rentabilidad ya que la empresa no incurrirá en el pago de multas o sanciones.

## **Marco de referencia**

Para poder dar una dirección apropiada al estudio de caso, es necesario brindar una visión amplia acerca de los aspectos que se abarcarán, por lo cual se plantea el presente Marco de Referencia, que está dividido en tres Sub Marcos, donde el objetivo es profundizar en diferentes aspectos, como conocer la empresa en el Marco Institucional; los diferentes términos claves que se utilizarán en el desarrollo del presente documento, en el Marco Conceptual; la legislación clave que rige y beneficia a la empresa en el Marco Legal y por último, aquellos estudios similares, de los cuales se toma la información que permite fortalecer la realización del documento en los antecedentes.

### **Marco institucional**

Con la finalidad de establecer una adecuada planeación tributaria, es indispensable y de total importancia, comprender aspectos generales de la organización a fin de determinar cómo se establece su estructura organizacional, saber cuál es su propósito como empresa y en mayor parte, tener una idea global para el proceso de planeación.

Teniendo en cuenta lo anterior, **ULTRAPINTURAS SAS** Se constituye como una sociedad comercial de tipo limitada con cuotas o partes de interés social de cinco hermanos castro.

#### **Política institucional.**

#### **Misión.**

Ultrainturas es una organización con experiencia, que a lo largo del tiempo ha logrado posicionamiento en el sector de la construcción gracias a su trayectoria en la producción, comercialización y distribución de pinturas, revestimientos y pegamentos en polvo; además de la comercialización de los sistemas livianos (Dry-wall, Superboard) y accesorios para la aplicación. Todo lo anterior garantiza acabados arquitectónicos de excelente calidad que satisfacen las necesidades de decoración y mantenimiento en hogares, infraestructuras y grandes obras.

## **Visión.**

A 2022 extenderemos la participación en el mercado y nuestro portafolio de productos; nos consolidaremos en los departamentos de Cundinamarca además de sectores como Chía, Cajicá Boyacá y Mosquera, como una de las marcas más reconocidas, gracias a la calidad y oportunidad de nuestros productos, garantizando la sostenibilidad, rentabilidad y el crecimiento de la organización.

Es decir Ultrapinturas es una empresa dedicada a garantizar acabados arquitectónicos que abarca edificaciones de gran magnitud y para el sector de los hogares. Ofreciendo productos como pinturas base agua, esmaltes, vinilos tipo coraza para exteriores, venecianos y acabados en fachadas como graniplast, estuco plástico, entre otros. De acuerdo a la visión planteada ultrapinturas busca ampliar su mercado a ciudades cercanas posicionando su marca y reconocimiento en calidad y variedad de productos ofrecidos; su meta se proyecta para el año 2022.

## **Los valores corporativos.**

Establecidos, que consolidan nuestra propuesta de valor están conformados por la responsabilidad, compromiso, respeto y el buen nombre, que nos caracterizan frente a nuestra competencia y nos hace líderes en el proceso de fabricación y comercialización de pintura y revestimientos.

Somos una empresa responsable con el medio ambiente, la salud y el bienestar en general, de las personas y la biodiversidad relacionadas en nuestros procesos productivos y desarrollo de nuestra actividad misional.

Estamos comprometidos con los procesos adecuados de producción, que permite mitigar el impacto al medio ambiente, además de generar la seguridad en nuestros consumidores de obtener una propuesta de valor con altos índices de calidad.

Como valor corporativo, el respeto es la insignia que enmarca la buena relación y el servicio al cliente adecuado, que permite a la organización por medio de las sugerencias quejas y reclamos, un punto de partida para la mejora continua y generación de valor, con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros consumidores.

En el ámbito de buen nombre, toda la organización está encaminada en dejar huella y una excelente imagen frente a todos nuestros clientes, proveedores y colaboradores acorde a todos nuestros procesos administrativos, productivos y comerciales de la compañía.

### **Estructura Organizacional.**

Ultrapinturas sas tiene una estructura organizacional piramidal dividida estratégicamente en tres partes; la operación, la dirección táctica y la dirección estratégica.

1. En la dirección estratégica se ubica en la punta de la pirámide y está conformada por la junta de accionistas, la junta directiva y la revisoría fiscal. Su función principal es establecer los objetivos de la operación y la toma de decisiones macro, que afectan la empresa en un término de largo plazo.

2. La dirección táctica se ubica en el centro, aquí se encuentran los directivos de cada área o departamento tales como, dirección administrativa, la dirección comercial, la dirección productiva, la dirección logística y la dirección de calidad. Su función principal está encaminada a las decisiones que afectan la compañía a un mediano plazo.

3. La operación está ubicada en la base de la pirámide y representa el núcleo de las actividades diarias de la misión. En esta parte encontramos por cada área táctica, personal que realiza la operación tales como: operarios de producción, auxiliares contables, conductores, vendedores, cajeros, mezcladores, tesorero, recursos humanos, pasantes Sena, auxiliares de bodega entre otros.

Adicionalmente la estructura organizacional cuenta con el apoyo de terceros o vinculados estratégicos que proporcionan la consolidación y mejora continua en los procesos.

Como aliados claves contamos con un ingeniero de sistemas, asesoría jurídica y asesoría financiera; aunque no hagan parte de la estructura organizacional directa, están representados gráficamente como staff en la compañía, prestando servicios en colaboración al objeto social de ULTRAPINTURAS SAS

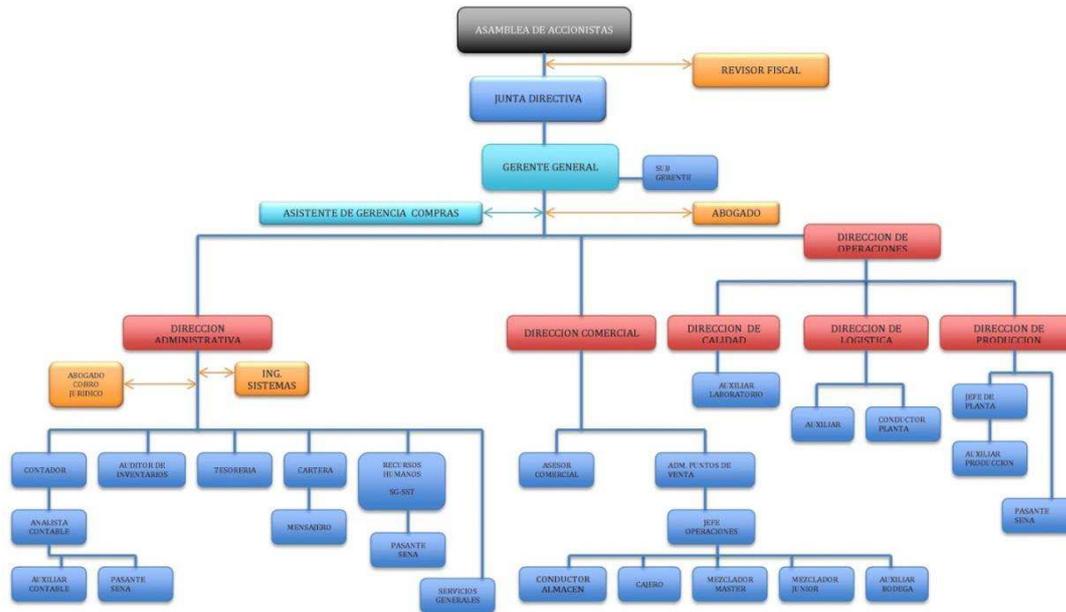


Ilustración 2 - Organigrama

(Ultrapinturas sas, 2003).

### Ubicación geográfica y propuesta de valor.

La compañía cuenta con la comercialización en dos puntos de venta, además de distribuir su producto a grandes obras a través de asesores comerciales en ciudades como Bogotá, Medellín, Cartagena y municipios cercanos como Mosquera, Cajica y Girardot. Ubicada en el barrio de suba en la dirección Calle 139 # 102 78, allí están ubicadas la administración y oficinas además del punto de venta principal. En el sector de prado veraniego se encuentra el segundo punto de venta al público. Otro canal de distribución se hace por intermedio de ejecutivos de cuentas comerciales enfocados en el segmento de grandes obras contratistas y ventas al por mayor. En suba, a dos cuadras del punto de venta principal se ubica la planta de producción, que cuenta con una zona amplia para almacenaje de materia prima y máquinas de producción.

Su propuesta de valor está conformada por varias líneas de productos, en medio de ellos encontramos la línea de vinilos, revestimiento, esmaltes, anticorrosivos, epóxicos y la línea de comercialización de sistema drywall y accesorios.

Entre sus productos insignia encontramos vinilo tipo 1 (Ultratex), vinilo tipo coraza para exteriores (Maxcristal) vinilo tipo dos (vinilo popular, vinilos sobre pedido).

En la línea de esmaltes encontramos el (ultralux) y de menor rendimiento el (interlux, esmaltes sobre pedidos). Adicionalmente contamos con la línea de revestimientos en los cuales encontramos productos como el graniplas, el estuco, la masilla y pegamentos de polvo.

3. En la línea de comercialización se vende el sistema drywall como estrategia comercial y accesorios para la aplicación de todos los productos.

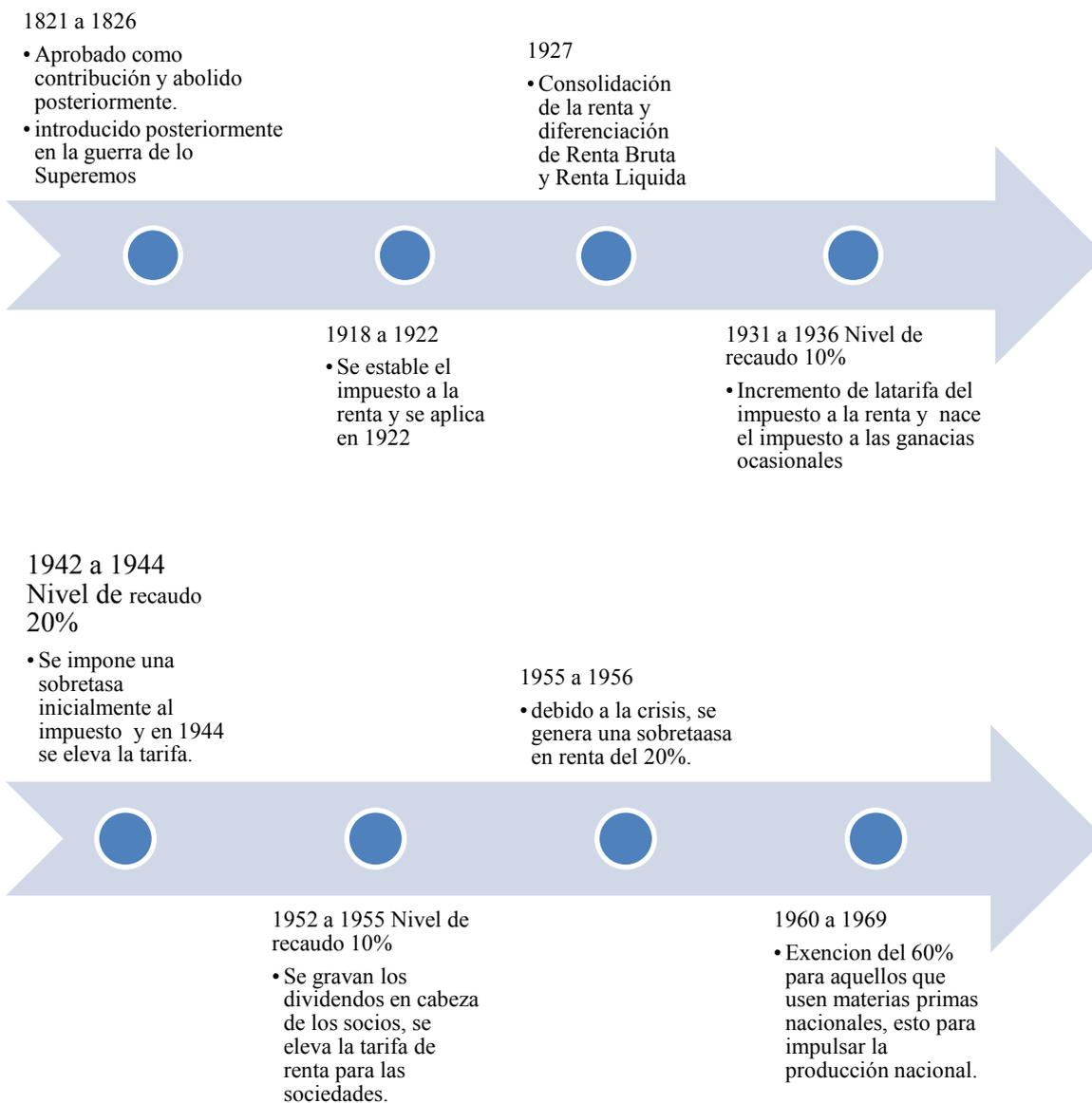
### **Marco Histórico**

Para poder abordar de manera profunda el Impuesto de Renta y Complementarios, objeto de este estudio de caso, es necesario abordar de manera apropiada sus orígenes, por esto, a continuación se presenta su historia desde su creación hasta la situación actual.

#### **Impuesto de renta en el mundo.**

Según (Holt & Turner, 1966) El Impuesto de Renta fue impulsado inicialmente por William Pitt, en Inglaterra en el año 1799, con el objetivo de financiar la guerra con Francia. Por su parte (Junguito, 2012) establece que en Francia, también se refleja una “contribución patriótica” la cual gravaba la renta de los contribuyentes debido a la revolución de 1798.

## Impuesto de Renta en Colombia.



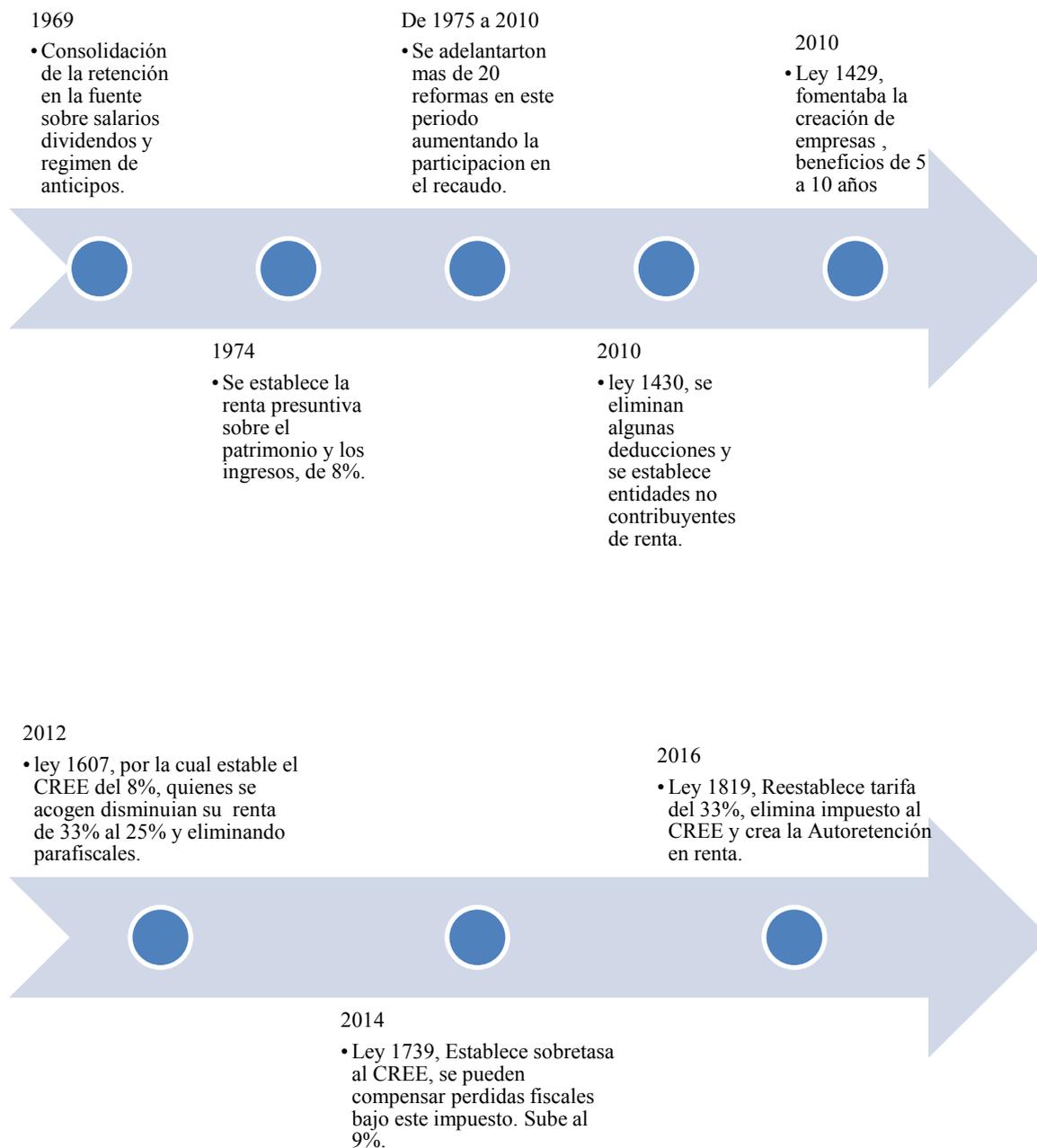


Ilustración 3 - Línea de tiempo Renta

Se puede observar que el impuesto ha experimentado varias reformas, especialmente en el periodo comprendido 1918 y 2011, donde se adelantaron treinta y cinco reformas al impuesto sobre la renta en Colombia. Además, vemos que la importancia de este impuesto en los recaudos ha venido aumentando porcentualmente alcanzando el 10% (1935), 20% (1940), 40%

(1960), 50% (1970) respectivamente. Actualmente, se ha estabilizado los recaudos en un 40%, nivel similar al de Inglaterra, según describe (Junguito, 2012)

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede observar que este impuesto está sujeto a los cambios que el estado considere pertinentes, por ejemplo cuando este entra en crisis económica y su recaudo disminuye o si se quiere fomentar la creación de empresas y generación de empleo. Por ello, para el estudio de caso y generar una correcta planeación tributaria, es necesario tener estos aspectos en cuenta, para contemplar las probabilidades que pueden generar las fluctuaciones de dicho tributo.

### **Marco Legal**

En Colombia en el transcurso de la historia se ha redactado y modificado la normatividad que rige el impuesto de renta y complementarios, por lo cual se realiza un recorrido por esta, logrando tener claridad y base normativa vigente del impuesto, adicionalmente se definirá la normatividad que regula a ULTRAPINTURAS SAS como empresa, con el fin de conocer todos los aspectos que puedan impactar en su declaración de renta.

Inicialmente se toma como referencia la constitución política de Colombia del año 1991 En su artículo 95 numeral 9 define que los ciudadanos deben contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del estado dentro de los conceptos de justicia y equidad, por esta razón la empresa al ser constituida bajo la normatividad colombiana y por tener residencia permanente en el territorio colombiano, por lo tanto el impuesto a la renta recaerá sobre todas sus rentas de fuente nacional o extranjera siempre y cuando estos establecimientos no tengan residencia en el país extranjero.

**Artículo 2° de la Ley 905 de 2004:** donde especifica la clasificación de empresas según el personal y la cantidad de activos, como se muestra a continuación.

<b>Tamaño</b>	<b>Sector</b>	<b>Número de trabajadores</b>	<b>activos totales (smlv)</b>
<b>Micro</b>	Todas	Hasta 10	Menor a 500
Pequeña	Comercio	Desde 11 a hasta 30	501 a 5.000

	Industria y servicios	Desde 11 a hasta 50	
	Comercio	Desde 31 a hasta 100	
	Servicios	Desde 51 a hasta 100	5.001 a 30.000
Mediana	Industria	Desde 51 a hasta 250	

Tabla 1 - Clasificación tamaño de empresa

De acuerdo al Artículo 12 del E.T, se define sociedades y entidades sometidas al impuesto: las sociedades y entidades nacionales son gravadas, tanto sobre sus rentas y ganancias ocasionales de fuente nacional como sobre las que se originen en fuentes fuera de Colombia.

Artículo 14 Las sociedades anónimas o asimiladas están sometidas al impuesto: Las sociedades anónimas o asimiladas están sometidas al impuesto sobre la renta y complementarios sin perjuicio de que los respectivos accionistas, los socios, o suscriptores, paguen el impuesto que les corresponda sobre sus acciones y dividendos o certificados de inversión y utilidades, cuando éstas resulten gravadas de conformidad con las normas vigentes.

La renta es un impuesto nacional directo y de periodo que grava todo ingreso susceptible de incrementar el patrimonio y que por disposición de la ley, no hayan sido excluidos o determinados especialmente como exentos o no constitutivos de renta. Es nacional porque aplica en todo el territorio colombiano, es directo debido a que grava las rentas del sujeto que responde al mismo tiempo con su pago y es de periodo consecuente de que grava las rentas obtenidas de las actividades realizadas en el año. Art 26 del E.T.

Título VII Régimen Simplificado Artículo 499 E.T quiénes pertenecen a este régimen: Al régimen simplificado del Impuesto sobre las Ventas pertenecen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas; los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:

CONCEPTO	UVT	PESOS
Ingresos brutos		
Contratos de ventas de bienes y/o servicios del año anterior	< 3.500 UVT	116.046.000
Consignaciones bancarias		
Establecimiento de comercio		uno
Usuario aduanero		no
Actividad diferente a	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Franquicia</li> <li>• Concesión</li> <li>• Explotación de intangibles</li> </ul>	

Tabla 2 - Requisitos Regimen simplificado

Teniendo en cuenta que la empresa no cumple con uno o más requisitos para ser régimen simplificado, como lo estipula el artículo 508-2, pasa a ser régimen común responsable de IVA. Además está obligada a emitir factura de venta o documento equivalente de acuerdo al artículo 615 del E.T.

La empresa está obligada a llevar el registro del impuesto sobre las ventas y compras, en una cuenta mayor o de balance, que se llamara “impuesto sobre las ventas por pagar” En el débito se registra el impuesto descontable y el crédito el impuesto generado. Lo anterior de acuerdo al artículo 509 del E.T.

Según el artículo 600 del estatuto tributario determina que se realizará declaración y pago de IVA bimestral a causa de cumplir con el requisito de obtener ingresos iguales o superiores a 92.000 uvt a 31 de diciembre del año anterior.

El artículo 368 del E.T. cataloga a la empresa como agente de retención en la fuente por sus actividades u operaciones. Además de acuerdo al artículo 376 de E.T. se debe consignar el valor retenido según los plazos que señale el gobierno nacional.

El numeral 6 del artículo 596 del estatuto tributario establece que las declaraciones de renta serán firmadas por el revisor fiscal, la empresa de estudio por tanto está obligada a tener revisoría fiscal según el artículo 203 del código de comercio. Para dar mayor claridad a continuación se relaciona la normatividad que rige al impuesto de renta.

<b>Norma</b>	<b>Descripción</b>	<b>Involucrados</b>
<b>Decreto 026 del 2015</b>	Procedimiento tributario y aplicación incentivos tributarios	En art 55,56 y 57 ley 1739 del 2014
<b>Decreto 2105 del 2016</b>	Modifica decreto 1625 del 2016	Corrección declaraciones
<b>Resolución 052377 del 2016</b>	Responsables de retención ICA	Régimen común
<b>Ley 1819 del 29 del 2017 artículo 100:</b>	Cambio de CREE a auto renta	Renta y retención en la fuente
<b>Decreto 220 del 2017</b>	Plazos de presentación y pago declaración	Renta, retención en la fuente y auto renta
<b>Ley 1819 del 2017 artículo 17</b>	Tarifas retención	Retención pagos laborales
<b>Ley 1819 del 2017 en su artículo 594-3</b>	Tipo de contribuyentes y topes para declarar	Obligados a declarar

Tabla 3 - Normatividad del impuesto de renta

### **Marco Conceptual**

Para poder poner en contexto al lector acerca del tema del estudio de caso, es necesario relacionar la terminología utilizada, la cual facilitara la comprensión de los temas tratados. Mediante la definición de estos conceptos, el lector podrá analizar de manera enfocada el tema, tomando en cuenta las citas de otras investigaciones y los aportes propios de los autores que contribuyen al estudio de caso, de tal manera, llegará a una opinión enfocada de la lectura del presente estudio.

El tributo de renta, es una obligación adquirida por medio de la legislación del estado en aras de contribuir en la carga de los gastos de la nación. Según (Diccionario Real Academia Española, 2017), tributo proviene del latín *tributum* que se define como “Obligación dineraria establecida por la ley, cuyo importe se destina al sostenimiento de las cargas públicas.”

Por tal razón, es indispensable saber en qué medida la empresa contribuye al estado y en cuanto, su participación afecta el rendimiento financiero de la empresa.

En la norma colombiana no existe ningún texto que defina el término de tributo, por lo cual se toma en referencia la definición del (Villegas, 2002), lo define como una norma establecida por la ley, el cual enmarca a personas jurídicas y a personas naturales como participantes en el pago en dinero, con el objetivo de que el estado pueda cumplir con las obligaciones y así mismo los demás entes públicos, utilizando de la manera más eficientes estos recursos.

Una vez definido el tributo, es necesario conocer los elementos que le da existencia, estos son el sujeto activo, sujeto pasivo, hecho generador, base gravable y tarifa, a continuación se definirá cada uno según su orden de Importancia.

Inicialmente sujeto activo: es según la (Universidad EAFIT, 2009) el estado como acreedor quien tiene la capacidad de reclamar el pago una vez suceda el hecho generador”, así mismo el (Ministerio de Hacienda , 2014) define que el estado al ser el que establece la obligación tributaria, es el responsable del recaudo, además se menciona que el estado ha designado entidades con el fin de controlar y mejorar la efectividad del tributo. Basados en lo anterior se entiende que el sujeto activo principal es el estado, también es aquella organización autorizada para recaudar estos recursos de manera eficiente.

Una vez definido sujeto activo, se prosigue a determinar quién es el sujeto pasivo. Este se entiende por toda persona física o jurídica que obtiene una obligación tributaria establecida en la ley. El artículo 792 del E.T. lo define como “contribuyentes o responsables directos del pago del tributo, los sujetos respecto de quienes se realiza el hecho generador de la obligación tributaria sustancial.”

Ya determinados los actores principales del tributo, se procede a definir el hecho generador, (Plazas 2015) lo describe cómo “requisitos o presupuestos que en cada caso deben reunirse para que se cause el impuesto”, así mismo el Código de Normas y Procedimientos Tributarios No. 4755 (1971) lo define en su art 31 como el suceso que origina el nacimiento de la obligación. De acuerdo a lo anterior se concluye que hecho generador es la condición o condiciones que deben ocurrir para que se genere la responsabilidad tributaria, para el presente estudio de caso será el impuesto de renta.

Del hecho generador nace la base gravable, determinada por la ley como el resultado líquido según el procedimiento establecido de la capacidad económica de un sujeto pasivo, en donde se aplica una tarifa porcentual para determinar una cuota tributaria. Las bases gravables son calculadas con procedimientos netamente diferentes de acuerdo al tipo de impuesto. Además según el (Concepto Unificado 001 DE 2003 de la DIAN) “es el valor sobre el cual se aplica la tarifa para obtener el impuesto respectivo”, En conclusión la base gravable es el monto permitido para aplicar la tarifa obligación del tributo.

La tarifa mencionada anteriormente, es un término no encontrado en la norma colombiana, de manera que se aborda la definición del (Diccionario Real Academia Española, 2017) aclarando que el termino proviene del árabe hispánico “*ta’rifa*” que significa “*definición*”, “*tabla de precios, derechos o cuotas tributarias*. Por lo cual se puede deducir que son aquellos precios o porcentajes que estipula el estado sobre la base gravable para el cobro de un impuesto.

La tarifa por lo general está establecida por un valor porcentual aplicado a la base gravable, sin embargo hay una tarifa que se denomina exenta, según (Rendón Ramírez, Sánchez Pinzón, & Vallejo Quintero, 2012) “son aquellas utilidades de ciertas empresas o personas que por disposición especial del estatuto tributario son señaladas como exentas, es decir, que sobre esta utilidad no recae el impuesto de renta.”

Se puede decir que en el ámbito tributario, las rentas exentas están relacionadas a todas las actividades gravadas que por disposición de la ley cumplen una condición especial y es que su tarifa de tributación es de valor 0%.

Ya definidos los elementos del tributo, para el estudio de caso será el impuesto de renta, por ello se procederá a definirlo y sus componentes. Inicialmente impuesto de renta (De la Garza , 2014) lo define como el aporte que debe dar una persona natural o jurídica al estado sobre los ingresos obtenido es un periodo si cumple ciertos requisitos, por otra parte la (DIAN) lo define como un tributo sobre los ingresos que genere el sujeto pasivo en un año, siendo estos susceptibles de aumentar su patrimonio. Por lo anterior se puede concluir que el impuesto de renta es un tributo que grava la utilidad neta de una persona natural o jurídica en un periodo determinado, que en el caso de las leyes colombianas es de un año.

Por otro lado en relación con el impuesto de renta se tiene en cuenta para su liquidación la renta líquida, la cual en el estatuto tributario, se encuentra que según el artículo 26, “la renta líquida gravable se determina así: La suma de todos los ingresos ordinarios y extraordinarios

realizados en el año o período gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto del patrimonio en el momento de su percepción, y que no hayan sido expresamente exceptuados; se restan las devoluciones, rebajas y descuentos, con lo cual se obtienen los ingresos netos. De los ingresos netos se restan, cuando sea el caso, los costos realizados imputables a tales ingresos, con lo cual se obtiene la renta bruta. De la renta bruta se restan las deducciones realizadas, con lo cual se obtiene la renta líquida.”

Por otra parte el artículo 178 del estatuto tributario específico que “La renta líquida está constituida por la renta bruta menos las deducciones que tengan relación de causalidad con las actividades productoras de renta.”

A Continuación se muestra gráficamente lo anterior para un mayor entendimiento

Ingresos ordinarios y extraordinarios
(-) devoluciones, rebajas y descuentos
(-) ingresos no constitutivos de renta
<b>= INGRESOS NETOS</b>
(-) costos
<b>= RENTA BRUTA</b>
(-) deducciones
<b>=RENTA LÍQUIDA</b>

Tabla 4 - Calculo de renta líquida

Por lo cual se puede inferir que la renta líquida es el resultado final de tomar los ingresos ordinarios y extraordinarios restarle los gastos, costos y las deducciones realizadas obteniendo la renta líquida, establecida también como base gravable susceptible de aplicarle una tarifa, dando como resultado impuesto a cargo del periodo a declarar .

De igual manera si los contribuyentes cumplen con los requisitos para declarar renta pero en el año en curso no se genera un ingreso fiscal, la ley establece una base gravable llamada renta presuntiva definida como base especial en donde se presume que el patrimonio líquido del año inmediatamente anterior es susceptible de generar un ingreso mínimo, sujeto al impuesto de renta. En concordancia con el artículo 188 del E.T la renta presuntiva tiene un porcentaje de 3.5% sobre el patrimonio líquido del contribuyente, dicho artículo se modificó por la ley 1819 de 2016 ya que anteriormente la tarifa era de un 3%.

En cuanto a los actores del impuesto de renta, se existen los contribuyentes y los no contribuyentes. Los contribuyentes en general son todas las personas naturales y jurídicas con residencia en el territorio nacional y que sus actividades estén sujetas a este impuesto. Los no contribuyentes se encuentran señalados en el artículo 22 23-1 23-2 del estatuto tributario y que por disposición de la ley se clasifican así.

Adicionalmente la norma contiene una clasificación en el impuesto de renta, declarantes y no declarantes. Los declarantes son las personas naturales o jurídicas que no cumplen los requisitos de no declarantes y están obligados a diligenciar el formulario y presentarlo. Los no declarantes están inmersos en la ley en los artículos 22 23-1 23-2 592 y 598 del estatuto tributario nacional. No obstante, muchos de estos, son declarantes por medio del mecanismo de retención en la fuente.

En el impuesto de renta se pueden aplicar deducción tributaria, la cual según ( RENDÓN RAMÍREZ, SÁNCHEZ PINZÓN, & VALLEJO QUINTERO, 2012)“son valores que por disposición de ley se pueden restar directamente del impuesto de renta determinado según la liquidación privada. Tiene por finalidad evitar la doble tributación o incentivar determinadas actividades útiles para el país.” por otra parte la DIAN define que son “Son aquellos gastos necesarios, proporcionales y que tengan relación de causalidad con la actividad generadora de renta”

En conclusión las deducciones son valores que se pueden restar de acuerdo a los límites y condiciones que disponga la ley, entre dicha condiciones se encuentra valores para ser reducidos, estos deben estar relacionados directamente con la actividad de la empresa.

Una vez aplicadas las deducciones los contribuyentes tiene la opción de adquirir o acogerse a ciertos beneficios tributarios que (Muñoz Sánchez, Ríos González , & Zapata Cardona, 2014) define como “valor que disminuye la cuota de un tributo y que establece la legislación con la finalidad de cumplir determinados objetivos de política económica y social e incentivar las inversiones.”, en conclusión son beneficios que se establecen en algunas actividades económicas con el fin de incentivar esta parte de la economía .

La información mencionada anteriormente conceptualiza en diferentes ópticas, los términos que requiere conocer el profesional de planeación tributaria en renta, como parte de la elaboración de herramientas necesarias para llevar a cabo su labor y diseñar planes tanto de mejora como control en el tema de impuestos de la empresa. De esta manera es fundamental

llegar a definir la importancia de la planeación tributaria que beneficie y de solidez a la estructura financiera de la empresa.

Según el (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2012), la planeación tributaria “como herramienta puede ser utilizada desde la Administración, en las compañías, para optimizar los impuestos en que estas son sujetos pasivos.” Por otra parte, se observa que la compañía (Ecopetrol 2015) en su planeación tributaria relaciona los principales aspectos de su proyecto tributario, además de resaltar los principales riesgos tributarios. Por lo cual la planeación tributaria es una herramienta que permite aprovechar las deducciones que se ofrecen en materia de impuestos e identificar los posibles riesgos que puedan afectar directamente la compañía.

Según lo anterior la planeación tributaria es una herramienta que le permite a sus actores, generar estrategias y planes que les permita minimizar los riesgos en materia tributaria y anticiparse de cierta manera a los cambios o escenarios que se puedan presentar. Para el presente estudio de caso la planeación tributaria se utilizara como herramienta de gestión, por lo cual se procede a definir.

Las herramientas de gestión se implantan desde la administración, con el fin de buscar el control y direccionamiento de todos los procesos, así que origina en la compañía satisfacer las expectativas de los accionistas y generar motivación de inversión. La gestión permite según (Flores Orozco, 2015) promover el trabajo en equipo, dividir tareas para el cumplimiento de un mismo objetivo, mejorar la comunicación entre todos los involucrados de la administración de los recursos, generar mecanismos de control y detectar los riesgos presentes en cada periodo, obteniendo esta manera un plan de trabajo que permita a la empresa cumplir sus objetivos.

Por otra parte, se tomaran como base, diferentes trabajos, que tienen relación con el presente estudio de caso, por esta razón es importante conocer diferentes puntos de vista que permitan orientar y apoyar el tema planteado en el presente trabajo, a continuación se mencionan antecedentes investigativos, describiendo de manera puntual los objetivos y conclusiones planteados en cada texto.

## **Antecedentes investigativos**

Con el fin de tener referentes del presente estudio de caso, se presenta a continuación trabajos similares.

En el año (Galvis Mesa , Garcia Franco , & Carmona Loaiza, 2009) en su texto "la Planeación del impuesto de renta en pequeñas empresas "plantea las oportunidades que pueden tener los empresarios de las pequeñas empresas y los elementos que les puede ayudar a mejorar el proceso tributario, adicionalmente demuestran que la planeación no es una fortaleza en los empresarios ya que estos se seguían por la intuición para realizar negocios y tomar decisiones en la empresa .

(Galvis Mesa , Garcia Franco , & Carmona Loaiza, 2009, pág. 24) Concluyen que la aplicación de una planeación tributaria es indispensable para que las pequeñas empresas sean más organizadas, eficientes y óptimas en el pago del impuesto de renta .Lo anterior demuestra que la empresa Ultrapinturas al no tener una guía de planeación tributaria, está perdiendo oportunidades en renta, administración de recursos de forma más eficiente ocasionando escasez de dinero al momento de cubrir las obligaciones tributarias.

También (Revelo Meneses , Chasoy , & Quiceno Ospina, 2009)en su trabajo "la estrategia y la planeación tributaria como parte integral de la planeación organizacional de las empresas colombianas" plantean el uso de la planeación tributaria como herramienta de la administración, esto con el fin de ayudar a mejorar la gestión de impuestos, así como el mejoramiento en cuanto al uso y aprovechamiento de los recursos, resaltan la importancia de la planeación como instrumento de administración ya que permite conocer al máximo la compañía.

Concluyen que de esta manera se genera una gestión completa y efectiva, adicionalmente dicen que es importante la planeación tributaria en la organización debido a que esta permite detectar los riesgos y crear estrategias para combatirlos, logrando el sostenimiento de la compañía (Revelo Meneses , Chasoy , & Quiceno Ospina, 2009, pág. 36), Por lo anterior la empresa Ultrapinturas al implantar la planeación tributaria en renta permitirá generar en la gerencia el uso de una herramienta de gestión, brindando opciones de estrategias, detección de riesgos y mayor crecimiento de la compañía.

El autor (Chapiro Lozano, 2014, pág. 16 y 157) en su texto “La planeación tributaria como herramienta de la administración de los sujetos pasivos para optimizar el pago de los impuestos” entre los objetivos que plantea se encuentra reducir la cantidad de dinero que el sujeto pasivo deba dar al estado a través de los tributos en forma lícita y oportuna, optimizando el uso de los recursos en cada uno de los períodos fiscales de la empresa, realizar proyecciones de inversión, alternativas de ahorro, concluye que la planeación como herramienta administrativa permite mejorar la rentabilidad de los socios, es necesario generar una programación que ayude al contribuyente a tener de manera anticipada el tributo listo para su presentación, por último esta herramienta de acuerdo a lo planteado por el autor permite generar más cultura tributaria, concientizando al empresario en el deber y la responsabilidad que esto conlleva.

Este autor reafirma el objetivo del presente estudio caso, al establecer la planeación tributaria como herramienta, la cual es de gran utilidad en la empresa Ultrapinturas, ya que al tener un programa anticipado de cómo administrar los recursos, lograra un aumento en sus finanzas, adicionalmente concientiza al gerente sobre la oportunidad en la toma de decisiones que beneficien a la compañía y a otros entes utilizando este documento como herramienta de gestión.

## **Metodología**

Según (Hernandez Sampieri, 2014) es una ciencia del conocimiento que define la orientación de herramientas teórico prácticas para la solución de problemas, alcanzar metas o innovación. Es decir Que la metodología cumple con un proceso investigativo de un tema específico y se completa con el desarrollo de pruebas que sustente la teoría planteada.

### **Paso 1-Construcción del Estudio de Caso**

El estudio de caso de acuerdo con (Banco Interamericano de Desarrollo, 2011) es una herramienta que permite desde la reconstrucción de conocimiento de los actos o sucesos de un tema o proyectos, que posteriormente permita generar una posición crítica y discusión, para finalmente diseñar consejos y puntos de mejora. Por esto se procede a continuación detallar cada paso para el desarrollo de un estudio de caso, esto con el fin de establecer un antecedente que sirva de orientación en nuevos proyectos de discusión, permitiendo de este manera generar conciencia sobre el tema y promover mejoramiento en la aplicación de temas tributarios.

#### **Equipos.**

El requisito inicial fue formar equipo de tres personas, esto debido a que la realización del estudio de caso es extensa y requiere el tiempo y dedicación de sus integrantes. Para ello, el grupo inicialmente fue integrado por Heidy Julieth Mahecha Gamba y Cristian Fabián Moreno Mozo. Sin embargo teniendo en cuenta que hacía falta un integrante, se procedió a buscar en el aula de clase quien estaba sin equipo de trabajo. En este punto se encuentra a Manuel Antonio Jiménez Martínez, quien contaba con un tema de estudio interesante en su lugar de trabajo el cual al día de hoy, es la Problematización de nuestro estudio de caso.

Sin embargo, el desarrollo del estudio de caso toma tiempo, y los integrantes se encontraban trabajando en diferentes empresas, por lo cual su disposición se ve reducido y debe distribuir el tiempo para cumplir con sus obligaciones laborales, investigar y elaborar el documento. Por ello es aconsejable que en los equipos de trabajo, un integrante no se encuentre laborando, para que pueda aportar más tiempo de estudio a la realización del proyecto.

### **Lluvia de Ideas.**

Ya formado el equipo de trabajo, se procedió a realizar una lluvia de ideas, donde cada uno de los integrantes aportaba sobre las posibles problemáticas a tratar en cada una de las empresas donde se encuentran. Es necesario, en el momento de escoger la problemática, tener en cuenta que tan viable es para el desarrollo de esta, debido a que considerando los alcances que quiera desarrollar el grupo, su proyecto puede llegar a tardar más del tiempo que puedan dedicar a la ejecución del estudio de caso.

### **Búsqueda del tema de estudio de caso.**

Fue necesario entonces, plantear la problemática del estudio de caso, ver si esta tenía solución, y como se reflejaba en la empresa negativamente. Para establecer la pregunta exitosamente se requería que cumpliera con estos factores para definirla como problemática. Por esto es necesario buscar apoyo bibliográfico, antecedentes, ópticas, objetivos y realizar un marco de conocimiento.

### **Búsqueda de apoyo bibliográfico.**

Para poder dar más conocimiento a los integrantes y realizar un estudio de caso con mayor profundidad y seriedad, que tenga bases sólidas, se requiere de la búsqueda de fuentes confiables y la lectura de varios documentos que ayudaran a la construcción del documento. Es de resaltar que existen motores de búsqueda que son muy prácticos y ayudan a encontrar este tipo de fuentes, entre los cuales destacan: SIELO, GOOGLE ACADÉMICO, REDALYC, LIBRARY Y REVISTAS INDEXADAS DE UNIVERSIDADES.

No obstante, es de tener en cuenta que todo este apoyo bibliográfico debe ir referenciado y citado, según el modelo de normas que se aplique al documento, además usar el parafraseo como herramienta, ya que es una forma eficaz de construir el estudio de caso a través de los autores citados.

### **Antecedentes.**

También resaltan el uso de revistas indexadas y la consulta en bibliotecas públicas de temas de investigación similares, los cuales pueden servir de apoyo como antecedentes. No es necesario que los antecedentes a buscar coincidan en un cien por ciento con el tema propio de estudio de caso, debido a que la información a buscar servirá como guía para el desarrollo del documento de manera parcial.

Por lo tanto, si el documento es acerca de un estudio de caso en una empresa específica, se pueden escoger estudios de caso que se hayan realizado en otras empresas para tomar de allí su forma de ejecución y aplicarla en el documento.

### **Ópticas.**

Debido a que la problematización es un evento que afecta negativamente a la compañía a estudiar, es necesario realizar un análisis de dicha problemática desde las diferentes ópticas que estas pueda afectar, con el objetivo de demostrar cómo la problemática no afecta únicamente a la empresa, sino también a otros entes como el estado, la sociedad, la industria, los socios, accionistas e incluso a la profesión en particular. El abordar estas diferentes ópticas, ayudará a fortalecer el planteamiento de la problemática en el estudio de caso.

### **Objetivos.**

Para realizar los objetivos, se toma como base el título establecido debido a que es necesario que estos sean encaminados a resolver la problemática planteada, por lo cual el objetivo general será el desarrollo del documento en busca de dar solución u ofrecer una herramienta para contrarrestar dicha problemática, los objetivos específicos son las tareas a realizar para alcanzar el objetivo general, por lo cual es importante plantear de forma específica y alcanzable de dichos objetivos que van encaminados a solucionar el problema.

### **Marco de Conocimiento o de Referencia.**

La realización de este marco, es necesaria para ubicar al lector en el contexto del estudio de caso a realizar, por lo cual la construcción de este debe ser clara y enfocada al título

planteado. Para esto es necesario realizar una pequeña introducción y a continuación, desarrollar en orden los sub marcos que componen el marco de conocimiento o de referencia.

Los diferentes marcos a elaborar a continuación son el Marco conceptual, Marco Institucional, Marco Legal y los Antecedentes investigativos. Es de tener en cuenta que se puede agregar un Marco Histórico, en caso de que los integrantes del estudio de caso lo crean necesario y pertinente. Es necesario realizar, en el momento de abordar cada marco, una pequeña introducción, para que el lector conozca de antemano los temas a tratar en el desarrollo de cada uno de estos. Adicionalmente, en la realización de cada sub marco, es necesario exponer los elementos que se van a desarrollar en el estudio de caso a partir de cada uno de ellos.

### **Marco Conceptual.**

En este marco se empiezan a definir los términos principales que serán utilizados en el estudio de caso. Para esto, se utilizará apoyo bibliográfico, con el fin de brindar un concepto de fuentes serias y especializadas en el tema; a partir de estas definiciones, los integrantes entran a construir su propia explicación del término en cuestión. Se aconseja, utilizar mínimo dos fuentes por concepto; sin embargo, para no hacer del marco conceptual un glosario, se pueden utilizar ayudas visuales como marcos conceptuales o gráficas, que brindarán una mejor estructura de los conceptos.

### **Marco Institucional.**

En este marco principalmente se busca reconocer la empresa para dejar ver conceptos principales como: La razón social de la Empresa, La Misión, La Visión, Objetivos a corto, mediano y largo Plazo; gracias a esta información, el integrante podrá enfocar su estudio de caso a las metas de la compañía. Además de esto, el marco institucional brinda una visión global de la empresa, permitiendo conocer sus antecedentes, como su historia, su trayectoria en el mercado, propuesta de valor, cambios en su estructura, propietarios y socios y demás aspectos influyentes.

### **Marco Legal.**

En este marco se abordan las diferentes normas que abarcan e influyen en la empresa de estudio, con el objetivo de plantear las diferentes ventajas y desventajas legales alrededor del ente económico. Para ello se recurrirá a las diferentes fuentes como normas, decretos, leyes, constitución política, circulares y demás documentos legales que permitan apoyar el desarrollo de nuestro objetivo principal.

### **Paso 2-Recolección de la información**

Para el presente estudio de caso se requiere recolectar información relacionada a la planeación tributaria, por lo cual se procede a conocer este término, su importancia y características, luego se describe las fases de la planeación tributaria con el fin de establecer los datos necesarios para su desarrollo, por último se determinan los medios de recolección aplicables en la obtención dichos datos. De acuerdo a lo anterior se procede a definir el término de recolección de información.

Según el (Banco Interamericano de Desarrollo, 2011) la recolección de información es dibujar o “trazar una línea de evidencia”, por otro lado el (Departamento de Salud y Servicios Humanos de los EE. UU, 2017) Dice que es “reunir información exacta que explique conceptos o eventos que no son bien comprendidos”, de acuerdo a esto, se puede decir que es el conjunto de datos o instrumentos que permiten generar pruebas para resolver una pregunta, dichos instrumentos pueden ser digitales como las entrevistas, o físicas, como tablas, encuestas y observaciones documentadas. Estos medios se determinan de acuerdo a la pregunta de caso y la información que se necesita obtener para dar respuesta a esta.

Una vez comprendido el concepto de recolección de la información, con el fin de determinar los datos a recolectar en el presente estudio de caso “Planeación tributaria en impuesto de renta como herramienta de gestión” se define los pasos para desarrollar una planeación tributaria.

### **Fases de la planeación tributaria.**

1. **Conocimiento del negocio:** En esta fase se conoce las características de la empresa, su historia, la misión, visión, objetivos, información financiera actual (clientes e inversiones), mercado de acción y sus relaciones u operaciones con proveedores.
2. **Estudio de la situación impositiva de años sujetos a revisión:** En esta, la segunda fase se revisan las últimas declaraciones de renta presentadas, sus procedimientos, así como también la normatividad que aplica para dicha empresa.
3. **Desarrollo de la Planeación:** Como última fase, se procede al análisis de la información obtenida, generando proyecciones, determinando beneficios tributarios a los que se puede acoger la empresa, después se genera un informe donde se establecen recomendaciones o estrategias que ayudaran mantener la buena gestión de recursos y disminuir los riesgos a los que se puede enfrentar la compañía en el transcurso de los períodos fiscales.

Después de conocer las fases de la planeación y la información necesaria a recolectar se procede a redactar una lista enumerando los datos que se requiere conseguir, esto según la pregunta de caso planteada, luego se determinan los medios de recolección y los involucrados, es decir, las personas o entes que tienen acceso a la información, con el fin de generar mayor comprensión, se muestra gráficamente este proceso.

Algunas fuentes de información determinan una lista de documentos necesarios que conlleve a apropiada recolección de datos, en aras de que los resultados del análisis aplicado gocen de suficiente apoyo de evidencias que argumenten las recomendaciones dadas.

Basados en lo anterior se presenta una lista de información a conseguir:

<b>1. INFORMACIÓN FINANCIERA</b>
a) Información anual. b) Información intermedia. c) Hechos relevantes. d) Archivos oficiales. e) Prospectos, circulares y documentos de oferta. f) Datos financieros agregados. g) Datos de mercados de la empresa. h) Datos de mercados generales. i) Pronósticos y recomendaciones de los analistas financieros. j) Pronósticos de la dirección.
<b>2. INFORMACIÓN CUANTITATIVA NO FINANCIERA.</b>
a) Estadísticas de producción, demanda y empleo. b) Estadísticas económicas oficiales.
<b>3. INFORMACIÓN NO CUANTITATIVA</b>
a) Informe del presidente b) Opinión de los empleados. c) Comentarios de la Administración. d) Comentarios de analistas financieros. e) Comentarios de la prensa económica y financiera. f) Evaluación del crédito por agencias. g) Otras valoraciones independientes. h) Contactos personales. i) Historial de relaciones anteriores.
<b>4. VALORACIONES POR GRUPOS SIMILARES.</b>

*Fuente: adaptado de Rees (1995).*

Ilustración 4 - Documentos requeridos

De la anterior tabla, para el presente estudio de caso se solicitara la siguiente información:

**Lista de información necesaria.**

- 1) Balances de prueba (para conocer cómo está la empresa económicamente)
- 2) Declaraciones de renta de los últimos tres años
- 3) Políticas y procedimiento de pagos e ingresos
- 4) Conocer los productos que ofrece la empresa
- 5) Conocer las temporadas de ventas de auge y declive
- 6) Proceso de gestión financiera (inversión y financiación)
- 7) Presupuesto de la compañía
- 8) Los beneficios tributarios que acogen a la empresa ULTRAPINTURAS
- 9) Socios estratégicos y clientes principales

<b>INFORMACIÓN A RECOLECTAR</b>	<b>MEDIO O INSTRUMENTO</b>	<b>INVOLUCRADO</b>
Balances de prueba	Carta solicitando a la empresa este documento	Gerencia Administración Área contable
Declaraciones de renta de los últimos tres años	Carta solicitando a la empresa este documento	Gerencia Administración Área contable
Políticas y procedimiento de pagos e ingresos	Solicitar los manuales de procedimientos u observación documentada	Administración
Conocer los productos que ofrece la empresa	Catálogo de productos	Administración Área comercial
Conocer las temporadas de ventas de auge y declive	Realizar encuestas A los asesores comerciales de ULTRAPINTURAS	Asesores comerciales
		Gerente

Proceso de gestión financiera	Entrevista al Gerente o Administrador	Administrador Contador
Presupuesto de la compañía	Diseñarlo de acuerdo a la información proporcionada por ULTRAPINTURAS y el artículo “diseño, elaboración y aplicación del presupuesto maestro para empresas de ferretería aplicado a la empresa a saga s.a.” (Reinoso & Urgiles, 2009-2010)	Integrantes del grupo de trabajo
Los beneficios tributarios que acogen a la empresa ULTRAPINTURAS	Cuadro donde se defina los diferentes beneficios	Integrantes del grupo de trabajo
Socios estratégicos y clientes principales	Clientes se conocen a partir de la encuesta realizada a los asesores y los socios estratégicos se conocen a partir de la entrevista desarrollada al gerente o administrador	Asesores y administrador o gerente

Tabla 5 - Medios de recolección

Fuente: Elaboración propia

Después de definir los medios de recolección, se procede a diseñar los formatos de cada uno de ellos, así como se muestran enseguida.

- 1) Redactar la carta solicitando los documentos a la empresa

Bogotá, \_\_\_\_\_

Señores  
ULTRAPINTURA  
Gerencia y dirección administrativa  
Ciudad

Por medio de la presente solicitamos su colaboración proporcionando la siguiente información necesaria para desarrollar el estudio de caso de la empresa.

1. Balances de prueba del año (2014, 2015 y 2016).
2. Declaraciones de renta de los últimos tres años (2014, 2015 y 2016).
3. Políticas y procedimiento de pagos e ingresos.

Cordialmente

\_\_\_\_\_  
Manuel Jiménez Martínez  
C.C. 1.024.478.523  
Líder equipo de trabajo

Ilustración 5 - Formato de solicitud de documentos

Fuente: Elaboración propia

## 2) Encuesta para los asesores

**ENCUESTA ÁREA COMERCIAL**

Empresa Ultra Pinturas

1. ¿Cuál es su nombre?  
\_\_\_\_\_
2. ¿Cuál es su cargo?  
\_\_\_\_\_
3. ¿Tiempo que lleva trabajando en la compañía?  
A. Menos de 1 año  
B. De 1 a 3 años  
C. Más de 3 años
4. ¿Qué productos vende?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. ¿Cuál es el producto que más se vende?  
\_\_\_\_\_
6. ¿Cuales son sus clientes frecuentes?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
7. ¿Cómo es el proceso de venta?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



## 3) Cuestionario para el gerente o administrador

**ENTREVISTA**

1. ¿A qué sector pertenece su empresa?

- A. Industrial
- B. Servicios
- C. Comercial
- D. Agrícola

2. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su empresa?

- A. 1-3 AÑOS
- B. 3-10 AÑOS
- C. 10-15 AÑOS
- D. MAS DE 15 ANOS

3. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

- a) 1-10
- b) 11-50
- c) 51-200
- d) 201-500

4. ¿Cómo calculan los precios de venta?

---

---

---

---

5. ¿Qué herramientas utiliza para tomar decisiones financieras en la empresa?

---

---

6. ¿Cómo establece el monto de los sueldos?

---

---

7. ¿Cuáles son los objetivos que quiere alcanzar para el año 2018?

---

---

---

---

8. ¿Cuáles son sus mayores competidores?

---

---

---

---

Ilustración 7 - Entrevista Administrador o Gerente

Fuente: Elaboración propia

Para el desarrollo de la herramienta de presupuesto se procede inicialmente a conocer su definición e importancia. Según (Juran, J. M.;Gryna, Frank M. Jr.;Bingham, R. S. Jr., 2015) el presupuesto es un programa detallado en valores que ayuda a cumplir un objetivo en un periodo de tiempo. Por otro lado (Burbano & Ortiz, 1995) describe el presupuesto como el plan que permite disminuir los riesgos, anticipándose a diferentes actividades dirigidas a cumplir una meta.

De acuerdo a lo anterior, el presupuesto es una herramienta estratégica que le permite a la empresa definir para un periodo de tiempo, actividades expresadas en cifras, reduciendo de esta manera los riesgos de crisis y/o iliquidez en dicho periodo. Adicionalmente, brinda a la compañía un margen de seguridad y ventaja competitiva, al momento de tomar decisiones financieras y operativas, así como también presenta indicadores que permiten detectar factores negativos y positivos a aplicar en los siguientes presupuestos, generando finalmente un aumento constante en sostenibilidad y competitividad en el mercado.

Por lo anterior, la importancia que representa el presupuesto en una organización abarca varios puntos, entre ellos, que funciona como la estrategia de acción a implantar en una compañía para anticiparse a los movimientos financieros durante el tiempo, tanto en la compañía como en el ámbito de mercado, también ayuda a mantener control y monitoreo de las diferentes actividades desarrolladas en la empresa, disminuyendo el nivel de riesgo en pérdida de recursos y aumentando el grado de reacción oportuna en la solución de problemas futuros. Después de definir el término presupuesto y su importancia se procede a describir los pasos para realizarlo.

1) Se determinan las metas anuales a desarrollar, posteriormente se ubican estas metas en el tiempo, es decir, por meses, trimestrales o semestrales, esto de acuerdo a la decisión de la administración. Se debe tener en cuenta si un presupuesto presenta dificultades en el control, se requiere de un seguimiento constante, por ejemplo mensual.

2) Para el caso de ULTRAPINTURAS, el presupuesto será asignado por áreas de trabajo o centros de costos, es decir: Administración, Comercial, Logística, Almacén suba, Almacén prado y producción. En esta estructura de presupuesto, se logra evidenciar que hay centros de costos que no generan ingresos, así que, su asignación presupuestal se realizará basado solo en sus gastos.

Una vez generado el presupuesto por áreas de trabajos, la información se consolida en un presupuesto maestro, que tendrá como finalidad la representación global del cumplimiento de metas establecidas. Con los resultados obtenidos en la gestión y ejecución del presupuesto se podrá realizar cambios o modificaciones que permitan mantener el cumplimiento de la meta propuesta. De acuerdo a lo anterior se procede a diseñar el modelo de presupuesto de ventas que aplica para los centros de costos que manejan ingresos (comercial, ventas suba y ventas prado) y el modelo de presupuesto para las áreas de Administración y Logística.

**Formato 1-Modelo presupuesto centros de ingresos.**

<b>Presupuesto asignado área xxxxx</b>				
Descripción actividad	Ingreso Presupuestado	Ingreso real	Gastos Presupuestados	Gastos Reales

Tabla 6 - Presupuesto por centros de costo

**Formato 2-Modelo presupuesto centros de gastos.**

Descripción actividad	Gastos Presupuestado	Gastos Reales	Gastos Adicionales	Total

Tabla 7 - Presupuesto comparativo

Con la información anterior se procede a diseñar el presupuesto maestro donde se consolida los datos de las diferentes áreas, así como también la información real, para su análisis comparativo y resultado de la gestión general. A continuación se muestra la tabla donde se ordenara dicha información.

### Formato 3- Modelo presupuesto maestro.

Centro de costos	Ingreso o Gasto Presupuestado (+)	Ingreso o Gasto Real (-)	Gastos Adicionales (+)	Variación presupuestal (=)	Observaciones de variaciones presentadas
Comercial					
Logística					
Administración					
Almacén suba					
Almacén prado					
Producción					

Tabla 8 - Presupuesto Maestro

Fuente: Elaboración propia

Los ingresos o gastos presupuestados se le restan los ingresos o gastos reales, después se le suma los adicionales, dando como resultado las variaciones presupuestales, de acuerdo a estas variaciones se generan las observaciones que ocasionaron estas variaciones, esto permitirá tener en cuenta factores para el siguiente presupuesto y determinar nuevas medidas en la planeación, como ultrapintura este será el primer presupuesto, se dejara planteada la estructura con los ingresos y gastos presupuestados para el año 2018, por lo cual se dejara como observación el uso por parte de la gerencia el campo de presupuesto, que posteriormente en al final del 2018 se deberá diligenciar con los valores reales, la gerencia después podrá tomar decisiones frente a los resultados, para generar mejor distribución e ir acomodando el presupuesto a valores mas reales .

El siguiente modelo de recolección de información es un cuadro donde se describirán los beneficios tributarios a los que puede aplicar la empresa, aquí se describe la normatividad

que los rige, sus características o condiciones y duración del beneficio, de manera que se pueda visualizar estos datos, se muestra un ejemplo de la estructura a continuación .

**Formato 4-Modelo cuadro normativo de beneficios tributarios.**

<b>Norma</b>	<b>Beneficio</b>	<b>Duración del beneficio</b>
Ley 1819 del 2016		

Tabla 9 - Beneficios tributarios

Fuente: Elaboración propia

**Paso 3-Análisis de la información**

En este mismo orden y dirección se procede a determinar los diferentes métodos de evaluación y análisis de la información, con el fin de hallar los resultados adecuados que permitan, el aprovechamiento y correcto direccionamiento del estudio de caso planteado. Hecha la observación anterior, a continuación se encontrara métodos de análisis de la información tales como el método inductivo, método deductivo, análisis cuantitativo y cualitativo, pautas para el análisis financiero, e indicadores. Este conjunto de información contribuirá para emitir un informe final de conclusiones y consideraciones frente a la planeación tributaria en renta como herramienta de gestión para el año 2018.

Cabe resaltar que la metodología que se presentara a continuación es utilizada en gran parte en el estudio de caso. (Dávila Newman, 2006) menciona que existen cinco maneras de adquirir conocimiento los cuales son a través de la experiencia, la autoridad, razonamiento deductivo, razonamiento inductivo, método científico.

### **Análisis deductivo.**

Dadas las condiciones que anteceden anteriormente, se ahondara en el detalle del método deductivo, basados en la publicación de la autora Dávila Gladys. Por consiguiente se define el razonamiento deductivo como un conjunto de primicias verdaderas, que dan origen a una conclusión veraz. Es un método que permite en su mayoría tomar como referencia hechos conocidos y extraer conclusiones, muy difícilmente este método puede constituir fuentes de verdades nuevas, debido a que parte de un conocimiento ya establecido y no puede ir más allá de las primicias conocidas, puesto que surge de un conocimiento general, establece relaciones y concluye en lo específico.

Es importante que para el estudio de caso, se aborde este método como fuente del conocimiento, basados en la observación de la información recolectada, a través de los papeles de trabajo establecidos. De esta manera se lograra deducir eventos o situaciones en el ciclo normal del negocio que puedan perjudicar financieramente la compañía, es allí en donde, con la recolección de pruebas se emitirán consideraciones a la gerencia.

Para continuar con la metodología propuesta se definirá una segunda manera de abordar conocimiento, por lo tanto, se tomara el razonamiento inductivo como otra opción elegida para el análisis de los documentos de trabajo.

### **Análisis inductivo.**

(Dávila Newman, 2006) Señala que el método inductivo parte de la observación, debido a que el investigador debe recolectar muestras de evaluación, generar una hipótesis y concluir en un verdad. De acuerdo a lo mencionado el método inductivo no consta de unas primicias establecidas, más bien, su origen está basado plenamente en la observación y la consecuencia estadísticas en el examen de las muestras tomadas. De esta manera se puede establecer una hipótesis, así mismo estará a disposición de ser verificada y al final se establece una tesis que resulta siendo el resultado o verdad de la fuente del razonamiento inductivo.

Este método de análisis es muy importante en el estudio de caso planteado; por medio de él se realizara los exámenes pertinentes, auditando cada una de las operaciones realizadas por la compañía. Es decir que para un resultado coherente en el análisis de la información, se requiere la muestra de una misma operación de diferentes periodos, para verificar la

tendencia y ser soporte de verificación de las hipótesis planteadas, finalmente la empresa contara con las sugerencias brindadas y los soportes de las mismas para la toma de decisiones.

### **Análisis cualitativo.**

Con el objetivo de llegar a comprender un sistema de análisis cualitativo y de cómo será herramienta para la verificación de la información, se definirá basados en (Tójar Hurtado, 2016) lo cual dice que, el análisis cuantitativo es muy difícil de definir, por lo cual una conclusión acertada y encaminada a buscar una definición correcta es que la información y los datos son expuestos a evaluaciones y si estos no buscan un resultado numérico o estadístico, llegarían a ser cualitativos.

Además de la definición anterior (Tójar Hurtado, 2016), determina que todos aquellos documentos que sean recolectados como entrevistas, grabaciones, audios, fotografías, encuestas, son documentos que necesariamente deben llegar a la observación, para lograr conseguir un resultado investigativo. Es decir que siguiendo las pautas mencionadas, estos documentos cumplen con los requisitos para un análisis cualitativo ya que la calidad de los resultados está basada en el detalle de la observación aplicada y la deducción coherente encaminado al desarrollo del tema planteado.

Para la autora (Sarduy Dominguez, 2007) el análisis cualitativo permite realizar una interpretación de la realidad a través de los datos, es decir que el investigador estará en el campo de acción con una flexibilidad de ideas que le permita indagar y conocer todos los aspectos necesarios, además de mantener una mente abierta, se debe llevar base de conocimientos previos que conlleve a una conclusión argumentada.

De esta manera en el estudio de caso se requiere un análisis detallado de las evidencias recolectadas, para lo cual se debe utilizar este tipo de análisis cualitativo, pues de cierta manera se busca la mejora del manejo de la información para tener un resultado pertinente y de calidad que generen beneficio y valor a la empresa. Este análisis más la experiencia del especialista en planeación tributaria se lograra el cumplimiento de los objetivos planteados.

Por medio del análisis cualitativo, el especialista en planeación tributaria detallara las cualidades específicas de la empresa tales como su historia, constitución, ubicación, FODA (clientes e inversiones), mercado de acción y sus relaciones u operaciones con proveedores.

### **Análisis cuantitativo.**

El análisis cuantitativo como parte de la metodología a utilizar, para el examen de la información y basado en la definición en la autora (Sarduy Dominguez, 2007) indica que la recopilación de datos se compone de antecedentes numéricos o variables determinadas. La información recopilada no solo basta con la organización de los datos, sino que además deben estar relacionados con fundamentos numéricos o estadísticos que permitan la interpretación adecuada de los resultados.

Así mismo el método cuantitativo, da un nivel de certeza y veracidad más elevado debido a que sus conclusiones están basados en datos numéricos, lo cual hace muy fácil la comparación de la información, con muestras en diferentes momentos en el tiempo y un rendimiento con una precisión definida, segura y comprobable.

En conclusión, el método cuantitativo permitirá analizar los documentos solicitados a la empresa ULTRAPINTURAS SAS tales como: Balances generales, presupuesto anual, flujos de caja, impuestos de renta y complementarios y demás documentos que en el transcurso del estudio de caso se requiera para dar más solides y estructura a los resultados buscados. Igualmente por medio del método cuantitativo se podrá observar la tendencia de las operaciones y se podrá establecer metas e indicadores que ayuden al administrador del negocio la orientación y toma de decisiones en un momento justo.

### **Análisis Financiero.**

El análisis financiero permite la búsqueda de la razonabilidad contable, basados en la información de los balances, estado de resultados y notas o revelaciones ya elaborados, que serán de gran utilidad para el estudio de caso planteado. Basados en la información recolectada y a través del análisis financiero se lograra ubicar la empresa en un ámbito económico-financiero y se llegara a tener una idea acertada de cómo ha ido evolucionando la empresa, el rendimiento del capital invertido y como se desenvuelve en el mercado.

(Echeverría, 2017) Nos indica que el análisis económico-financiero se basa en un método compuesto por tres perspectivas dimensionales las cuales son: la estrategia, la operación y la economía. Mediante el análisis aplicado en estas tres dimensiones se obtendrá resultados que contribuirán a la toma de decisiones para alcanzar los objetivos fijados por la compañía.

De acuerdo a lo anterior el análisis financiero cumple con unos requisitos rigurosos que permite a la gerencia, la administración y al grupo de accionistas, el correcto direccionamiento de la organización como también la mejora en los puntos críticos que generan impacto negativo en las finanzas de la empresa.

Cabe resaltar que este tipo de análisis corresponde a aportar un resultado óptimo para la propuesta de estudio de caso planteado. Con los resultados obtenidos se lograra objetivos tales como: Sobrevivir, rentabilidad y crecimiento. Más sin embargo este tipo de análisis puede presentar errores debido a que muchas de las organizaciones manipulan sus datos contables por lo que es probable que los resultados se originen de datos con errores y falta de veracidad.

Los resultados del análisis financiero se clasifican en tres posiciones fundamentales, que ayudan a los usuarios de la información a enfocarse en los datos más relevantes y de mayor utilidad de acuerdo a sus propósitos. (Echeverría, 2017). Entre las diferentes posiciones encontramos las siguientes:

**Posición Financiera:** En esta posición los resultados van encaminados a la liquidez, solvencia y endeudamiento de la empresa. Lo cual asiste a la interpretación de la capacidad que tiene el ente económico en cumplir con sus obligaciones a corto y mediano plazo. Es realmente importante conocer la posición financiera en la empresa en temas de liquidez solvencia y endeudamiento, son factores relevantes que favorecen la planeación en general, además de que ayuda a estructurar los flujos efectivos para el pago de las obligaciones, gastos de operación e inversión.

**Posición Económica:** Para esta posición los resultados van encaminados a la rentabilidad del capital invertido en un periodo determinado. En este mismo orden los resultados obtenidos asisten a determinar el beneficio generado por los activos y la explotación del patrimonio. En este enfoque se establecen indicadores como de rentabilidad del patrimonio, rentabilidad del activo, rentabilidad de la operación, impacto de la carga financiera e impacto de los gastos administrativos y de ventas. A ultrapinturas estos indicadores le ayudaran a establecer metas por periodos del capital invertido.

**Posición de operación:** En esta posición los resultados están enfocados en la gestión de los recursos y efectividad en la operación. Aquí encontraremos resultados como rotación de cartera, rotación de inventario, días promedio de pagos, días promedio de ventas y días promedio de pagos a proveedores. Con estos indicadores Ultrapinturas podrá evidenciar la

efectividad de la operación como también sus puntos críticos en donde se requiere una mejora y así mismo generar firmeza en sus operaciones.

(Gil Alvarez, 2004) Explica que el análisis financiero debe cumplir unos pasos que ayuden a la obtención ordenada de la información y el análisis correcto. A continuación se observa los pasos recomendados por la autora:

En esta etapa también se podrán analizar históricamente el manejo o pago de impuesto de renta a partir de la conciliación de activos, pasivos, ingresos y gastos, de la misma manera se deben conciliar ingresos con los impuestos declarados (iva e ica ) y comparar el impuesto de renta vigencia 2014 a 2016.

**FIGURA 1.1. FASES DEL PROCESO DE ANÁLISIS.**



Ilustración 8 - Fases del proceso de analisis

En conclusión el análisis aplicado a los estados financieros finalizara con un informe que se entrega a la gerencia con las recomendaciones tributarias y planteamiento de los beneficios tributarios que puede aplicar. Estas recomendaciones servirán como directrices

que brindara una visión amplia de la organización y ayudara a la toma de decisiones en pro de cumplir los objetivos planteados por la organización.

#### **Paso 4 -Informe**

Después de realizar el respectivo análisis de la información, se procederá a emitir el informe, donde se describen las conclusiones obtenidas acerca del estudio de caso, estas conclusiones serán sustentadas bajo los análisis realizados en los papeles de trabajo e información recopilada, además de que el gerente o administrador podrá acceder a verificar cada uno de los hallazgos encontrados y emitir su propio juicio frente a la toma de decisiones.

Además de las conclusiones ya descritas, en este mismo informe se incluirán las recomendaciones dadas por los integrantes o analistas que desarrollaron el estudio de caso, basados en el conocimiento adquirido teórico practico y desde un punto vista de la profesión contable, el cual fue asistido con el apoyo de los docentes orientadores.

#### **Paso 5 -Socialización**

La socialización de acuerdo con la (Fundación Universitaria Católica del Norte , 2018) es un “espacio para el encuentro disciplinario e interdisciplinario de saberes” donde los integrantes del proyecto exponen ante sus docentes y particulares, sus experiencias, descubrimientos y conclusiones entorno al trabajo desarrollado; para luego dar paso a un tiempo de discusión sobre dicho trabajo Por lo anterior el presente estudio de caso se presentará ante un administrativo de la empresa ULTRAPINTURAS SAS en la Universitaria Agustiniiana junto con un representante de la universidad donde los integrantes contarán con 20 minutos para exponer el trabajo y posteriormente se tendrá un tiempo límite de preguntas.

### Desarrollo metodología propuesta

A continuación se muestra el desarrollo en donde se conoce las características principales de la empresa. En el marco institucional podemos observar características del enfoque administrativo y el plan de gestión propuesto por la dirección gerencial de la empresa. Posteriormente se procede a ilustrar algunas características relevantes de su operación y su situación financiera actual para profundizar en el conocimiento de la empresa.

1. ¿CUAL ES SU NOMBRE?	GERMAN BUSTOS
2. ¿Cuál es su cargo?	ASESOR COMERCIAL
3. ¿Tiempo que lleva trabajando en la compañía?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menos de 1 año</li> <li>• De 1 a 3 años</li> <li>• Más de 3 años (x)</li> </ul>
4. ¿Qué productos vende?	Pinturas para interiores, exteriores y revestimientos.
7. ¿Cuáles son sus clientes frecuentes?1 respuesta	Pintores y pinturas CEP SAS, Parque central. JJR Pintura y DRYWALL SAS
8. ¿Cuál es el producto que más se vende?1 respuesta	Revestimiento Graniplast y vinilo tipo 1
9. ¿Cómo es el proceso de venta?1 respuesta	El cliente envía un correo haciendo la solicitud de los productos que se requieren, posterior a esto, se monta el pedido en el sistema para que producción tenga en cuenta estos productos. Por otra parte, se realiza visitas a los clientes en busca de sus necesidades y la exploración de nuevos mercados. Después de 72 horas, se realiza la entrega del producto generando una factura de venta que será cobrada dependiendo el plazo de crédito otorgado al cliente.
10. . ¿Qué periodo del año genera mas ventas?	Para ventas a crédito en febrero, mayo y septiembre. En las ventas a contado o de mostrador en enero y febrero.

11. ¿Cuál es su porcentaje de ventas crédito?

- 0%
- 20%
- 40%
- 60% (x)
- 80%
- 100%

12. ¿Con que frecuencia se le presenta PQR en el mes?

- 0 veces
- 1-5 veces (x)
- Mas de 5 veces

### **Principales Clientes**

En el análisis de ventas de ultrapinturas se evidencia que de las ventas totales, el 40% se vende de contado en los almacenes de suba y prado, y el 60% se vende a crédito; de esta manera se realiza la verificación del principio de pareto el cual según (Sales, 2002) consiste en analizar o comparar aspectos significativos en proporciones o en base al 100 % de una situación, de tal manera que refleja la realidad de un evento estadísticamente para la toma de decisiones. Por medio de este método se establece los clientes más importantes y de mayor riesgo en la compañía de estudio, dicha información se muestra a continuación.

Tabla de Clientes Relevantes

Clientes	Cobertura Ing Totales	Cobertura de Ing sobre el 80 %
<b>AM REMODELACIONES Y ACABADOS S.A.S.</b>	24,26%	34,21%
<b>HERNANDEZ ARNULFO</b>	7,71%	10,88%
<b>CONSTRUACABADOS MR S.A.S</b>	6,56%	9,25%
<b>CONSTRUCTORA BOLIVAR S.A.</b>	5,80%	8,17%
<b>ACABADOS Y PINTURAS P Y C S.A.S.</b>	3,17%	4,47%
<b>AC PINTURAS Y DECORACIONES S.A.S.</b>	2,46%	3,47%
<b>INGEOTOOLS S.A.S.</b>	2,30%	3,24%
<b>CEMEX COLOMBIA S.A.</b>	2,19%	3,09%
<b>PINTORES Y PINTURAS CEP S.A.S.</b>	2,14%	3,02%
<b>APP ACABADOS PROFESIONALES EN PINTURA S.A.S.</b>	2,13%	3,01%
<b>CONSTRUCTORA PARQUE CENTRAL S.A.</b>	2,09%	2,95%
<b>JJR PINTURA Y DRYWALL S.A.S.-</b>	2,02%	2,85%
<b>H A ACABADOS S.A.S.</b>	1,70%	2,39%
<b>ADRIANO DIAZ Y CIA LTDA</b>	1,66%	2,34%
<b>ACABADOS Y REMODELACIONES PINTURAS SAS</b>	1,64%	2,31%
<b>ALPA PINTURAS S.A.S</b>	1,63%	2,29%
<b>CARLOS H GARZON S.A.S.</b>	1,45%	2,04%
	<b>70,91%</b>	<b>100,00%</b>

Ilustración 9 - Clientes Relevantes

Fuente: Elaboración propia

Del resultado del análisis se logra observar que hay un cliente representativo el cual tiene un porcentaje del 24.26% del ingreso total que tiene Ultrapinturas y un 34.21% del 80% de los ingresos. Es de total importancia la vigilancia continua de este cliente debido a que tiene

una gran participación en el ingreso de la compañía y su ausencia o disminución del nivel de compras pueden afectar considerablemente la situación financiera actual. Se recomienda realizar un acompañamiento constante para estar enterado de los negocios de este tercero; en caso de un declive en la situación financiera del cliente, la empresa pueda prever y reaccionar a tiempo frente a esta dificultad.

### **Principales Proveedores**

Como parte del acercamiento realizado a la empresa, es necesario conocer cuáles son los principales proveedores de materia prima e insumos para el normal desarrollo del objeto económico.

Después de realizar el respectivo análisis de Pareto, se denota que las compras a los proveedores se encuentran proporcionadas, destacando entre estos SYGLA COLOMBIA LTRDA y CHEMTRADE COLOMBIA SAS con un nivel de cobertura de compras sobre el ochenta (80%) por ciento de 14,97% y 14,15% respectivamente.

***Tabla de Principales Proveedores Relevantes***

<b>Tercero</b>	<b>Cobertura Compras Totales</b>	<b>Cobertura de Compras sobre el 80 %</b>
<b>SYGLA COLOMBIA LTDA</b>	11,17%	14,97%
<b>CHEMTRADE COLOMBIA SAS</b>	10,56%	14,15%
<b>AQUATERRA S.A.</b>	9,00%	12,05%
<b>ANHIDRIDOS Y DERIVADOS DE COLOMBIA S.A</b>	6,66%	8,93%
<b>QUIMICA COSMOS S.A.</b>	4,97%	6,67%
<b>PARRA C JAIME</b>	4,91%	6,58%
<b>COPRICOL S.A.S.</b>	4,83%	6,47%
<b>EMPRESA COLOMBIANA DE SOPLADO E INYECCION ECSI SAS</b>	4,14%	5,55%
<b>BRENNTAG COLOMBIA S.A.</b>	4,02%	5,38%
<b>COLMINERALES LTDA</b>	2,91%	3,90%

<b>PQUIM S.A.S</b>	2,84%	3,81%
<b>SUPERMASTICK S.A.S.</b>	2,35%	3,15%
<b>ECOTAMBORES S.A.S.</b>	2,34%	3,14%
<b>ARGUELLO APONTE PEDRO ALONSO</b>	2,23%	2,99%
<b>METALMECANICA DEL SUR S.A.</b>	1,69%	2,27%
	<b>74,64%</b>	<b>100,00%</b>

Ilustración 10 - Principales proveedores

### **Mercados de Acción de la Empresa ULTRAPINTURAS**

Los clientes de la empresa están divididos en los que realizan compras al por mayor y los que compran al detal, siendo esta división, los dos mercados de acción que posee el ente económico, cada uno con sus particularidades:

#### **Mercados de compra al por mayor:**

Son aquellos clientes como constructoras y contratistas que realizan compras en un volumen alto, las cuales están destinadas para obras de gran magnitud, como construcciones de propiedad horizontal, de centros comerciales o edificios destinados para oficinas. Para estos, es indiferente la presentación del producto, lo que buscan es cantidad y calidad, sin importar el empaque del producto pero que cumpla con las expectativas.

#### **Mercados de compra al por menor o al detal:**

En este mercado, se ubican los clientes que compran el producto para mantenimiento de un inmueble propio o de terceros, como maestros o amas de casa para el mantenimiento en su mayoría de casa de habitación, en donde el cliente destaca la presentación individual, es decir el empaque y envasado del producto además de su calidad.

A continuación se procede a abordar las diferencias mas significativas de los mercados de compra al por mayor y compra al por mayor:

<b>Detalle</b>	<b>Compradores al Detal</b>	<b>Compradores al Por Mayor</b>
Litografía	El cliente gusta de un producto bien presentado, por lo cual el gasto en etiquetas para su presentación es indispensable	el cliente no le interesa que el producto este contramarcado
Envase	El cliente busca que su producto se encuentre debidamente envasado en un contenedor o caneca vistoso.	Al cliente no le interesa la presentación del recipiente, mientras este no afecte la calidad y transporte de la mercancía.
almacenamiento	Es necesario tener un stock de productos para las ventas en el mostrador	el producto no demora almacenado debido a que son pedidos que se despachan en la misma medida en que son solicitados.
Personal por punto	es necesario contar con un personal de tres para un punto de venta pequeño (Prado) y 5 para un punto de venta grande (Suba).	Unicamente interviene la persona que realiza el contacto con el proveedor para la realización del pedido.
Ventas	las ventas al detal en promedio al año representan el 40% del ingreso de la empresa	Las ventas a credito en promedio al año representan el 60% del ingreso.
Cartera	No se requiere personal que realice gestión de cobro	Es necesario el personal para realizar los estudios de credito, seguimiento y gestión de cobranza a la cartera.

Teniendo en cuenta lo anterior, se procede a verificar el ingreso que se percibe de dichas categorías, donde se destaca que las ventas a crédito son en su mayoría las que se realizan a los clientes que compran al por mayor, las cuales representan la mayor parte de los ingresos, en promedio sesenta por ciento (60%) a crédito y cuarenta (40%) al contado.

Sin embargo, las ventas de contado, son las que mantienen el flujo de efectivo en épocas de baja temporada como Enero y Diciembre, esto debido a que estos clientes buscan remodelar sus inmuebles para inicio de año o para final de año; en contraste, las compras a crédito que son destinadas para grandes obras o contratos, tienen su auge en los meses de mayo y junio como se representa en la figura II.

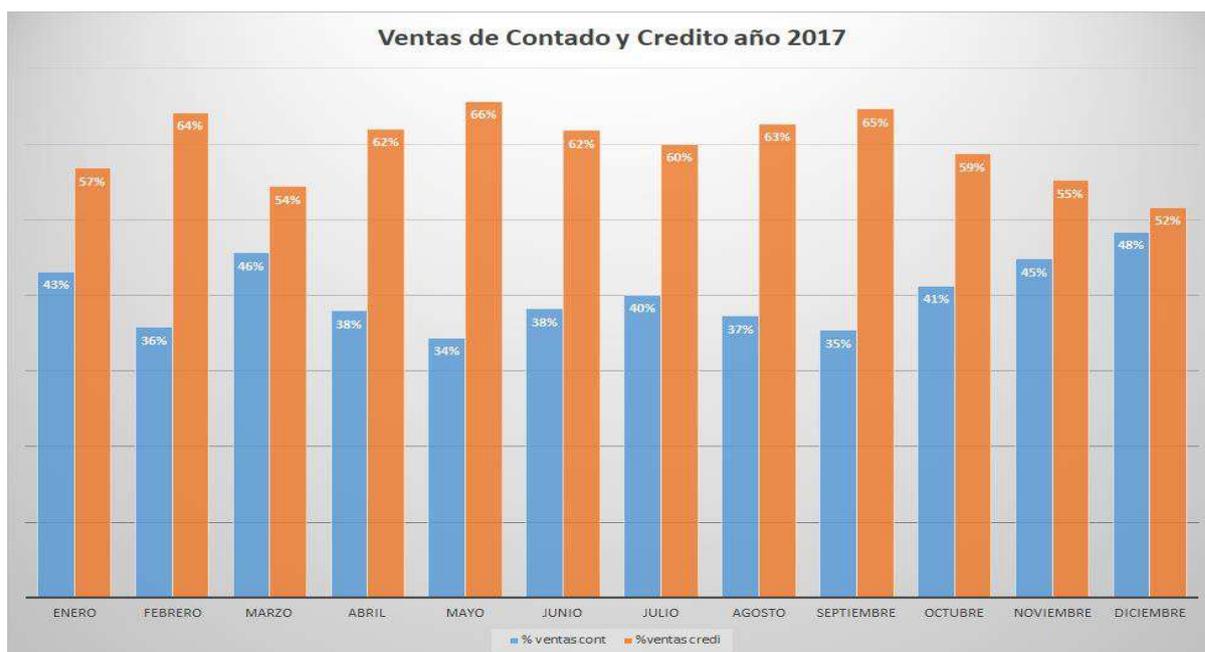


Ilustración 11 - Comparacion ventas creditos y detal

#### Estados Financieros solicitados

A continuación se relacionan los estados financieros solicitados, de los cuales se realizó el cálculo de indicadores financieros realizando el análisis respectivo a cada indicador. Además de esto se tomaron los balances de años anteriores para establecer las variaciones que se

## Presentaron de un año a otro

**BALANCE GENERAL CON CIFRAS COMPARATIVAS A:**

ACTIVO	2.016	2.017
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
Propiedades Planta y Equipo Neto	186.645.196	155.062.938
Otras Inversiones Involuntarias incluyendo derivados	80.000.000	80.000.000
Intangibles	5.198.611	8.055.061
Otros Activos	1.100.000	1.100.000
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>272.943.807</b>	<b>244.217.999</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
Inventario	388.993.921	427.173.234
Deudores	808.966.565	774.185.219
Diferidos	6.548.527	1.181.102
Disponibles	227.603.094	171.966.543
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.432.112.107</b>	<b>1.374.506.098</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>1.705.055.913</b>	<b>1.618.724.097</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b>PASIVO MEDIANO Y LARGO PLAZO</b>		
Obligaciones Financieras	117.026.415	59.056.499
Deudas Con Socios	0	0
Depositos Recibidos	0	0
<b>TOTAL MEDIANO Y LARGO PLAZO</b>	<b>117.026.415</b>	<b>59.056.499</b>
<b>CORRIENTE:</b>		
Obligaciones Financieras	0	0
Proveedores Comerciales	811.875.016	846.017.897
Acreeedores Comerciales	94.692.153	62.607.495
Pasivos por Impuestos Corriente	144.534.189	80.912.000
Beneficios a los Empleados	35.369.553	40.512.549
Pasivos estimados	1.071.840	0
Anticipo de Avances recibidos	0	0
Otros Pasivos	98.177.408	1.254.328
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.185.720.159</b>	<b>1.031.304.270</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.302.746.574</b>	<b>1.090.360.770</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Social	178.010.000	178.010.000
Reservas	44.657.000	61.121.000
Utilidad / Perdidas Convergencia a las NIIF	14.998.550	14.998.550
Resultados del Ejercicio	164.643.789	126.053.988
Resultados de Ejercicios Anteriores	0	148.179.789
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>402.309.339</b>	<b>528.363.327</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1.705.055.913</b>	<b>1.618.724.097</b>
Diferencia	0	0

Ilustración 12 - Balance comparativo

ULTRAPINTURAS S.A.S. NIT. 830.114.571-5		
ESTADO DE RESULTADOS CON CIFRAS COMPARATIVAS POR EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1o De Enero a 31 De Diciembre 2017		
	Enero - Diciembre 31 DE 2017	Enero - Diciembre 31 DE 2016
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		
De Ventas (NOTA 13)	6.560.712.473	6.802.713.652
Ingreso por inversion en construcciones	0	585.644
Devoluciones	(184.273.183)	(195.695.728)
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>6.376.439.290</b>	<b>6.607.603.568</b>
<b>Costos de ventas (NOTA 15)</b>		
Mano de Obra Directa	(308.840.286)	(316.504.367)
Costo Indirecto de fabricacion	(206.461.154)	316.504.367
<b>COSTO DE VENTAS POR MANUFACTURA DE PINTURAS</b>	<b>(4.791.857.632)</b>	<b>(4.884.833.949)</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>1.584.581.658</b>	<b>1.722.769.620</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION</b>		
Gastos de Administración (NOTA 16)	(547.969.166)	(487.797.107)
Gastos de Ventas (NOTA 17)	(873.459.935)	(842.651.344)
<b>TOTAL GASTO OPERACIONAL</b>	<b>(1.421.429.101)</b>	<b>(1.330.448.450)</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>163.152.557</b>	<b>392.321.169</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
Financieros (NOTA 14)	58.190.494	30.727.783
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>58.190.494</b>	<b>30.727.783</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		
Financieros (NOTA 18)	(41.909.967)	(85.069.755)
Perdida en venta y retiro de bienes	0	0
Extraordinarios	(44.521.400)	(80.144.896)
Diversos	(8.857.695)	(8.374.013)
<b>TOTAL GASTO NO OPERACIONAL</b>	<b>(95.289.063)</b>	<b>(173.588.664)</b>
<b>RESULTADO NETO NO OPERACIONAL</b>	<b>(37.098.569,29)</b>	<b>(142.860.881,95)</b>
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>126.053.988</b>	<b>249.460.287</b>
Provisión Impuesto de Renta	0	(62.365.072)
Provisión Impuesto de Cree	0	(22.451.426)
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>126.053.988</b>	<b>164.643.789</b>
MARIBEL CASTRO SEGURA REPRESENTANTE LEGAL C.C. 52.317.077		

Ilustración 13 - Estado de resultados

## Analisis financiero Vertical y Horizontal

ULTRAPINTURAS S.A.S.  
NIT. 830.114.571-5  
BALANCE GENERAL CON CIFRAS COMPARATIVAS A:

ACTIVO	2.014	2.015	Analisis Vertical	Analisis Horizontal	2.016	Analisis Vertical	Analisis Horizontal	2.017	Analisis Vertical	Analisis Horizontal
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>										
Propiedades Planta y Equipo Neto	307.875.870	249.888.308	13,56%	-18,63%	186.645.196	10,13%	-25,31%	155.062.938	8,42%	-16,92%
Otras Inversiones Incluyendo derivados	80.000.000	80.000.000	4,34%	0,00%	80.000.000	4,34%	0,00%	80.000.000	4,34%	0,00%
Intangibles	0	3.496.097	0,19%	100,00%	5.198.511	0,28%	48,70%	8.055.061	0,44%	54,95%
Otros Activos	1.100.000	1.100.000	0,06%	0,00%	1.100.000	0,06%	0,00%	1.100.000	0,06%	0,00%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>388.975.870</b>	<b>334.484.405</b>	<b>18,16%</b>	<b>-14,01%</b>	<b>272.943.807</b>	<b>14,81%</b>	<b>-18,40%</b>	<b>244.217.999</b>	<b>13,26%</b>	<b>-10,52%</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>										
Inventario	626.799.974	636.366.971	34,54%	1,53%	388.993.921	21,11%	-38,87%	427.173.234	23,19%	9,81%
Deudores	449.650.210	757.816.991	41,13%	68,53%	808.966.565	43,91%	6,75%	774.185.219	42,02%	-4,30%
Diferidos	710.000	3.052.480	0,17%	329,93%	6.548.527	0,36%	114,53%	1.181.102	0,06%	-81,96%
Disponibles	115.838.431	110.642.124	6,01%	-4,49%	227.803.094	12,33%	103,71%	171.966.543	9,33%	-24,44%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.192.998.615</b>	<b>1.507.878.566</b>	<b>81,84%</b>	<b>26,39%</b>	<b>1.432.112.107</b>	<b>77,73%</b>	<b>-5,02%</b>	<b>1.374.506.098</b>	<b>74,61%</b>	<b>-4,02%</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>1.581.974.486</b>	<b>1.842.362.971</b>	<b>100,00%</b>	<b>16,46%</b>	<b>1.705.055.913</b>	<b>92,55%</b>	<b>-7,45%</b>	<b>1.618.724.097</b>	<b>87,86%</b>	<b>-5,06%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>										
<b>PASIVO MEDIANO Y LARGO PLAZO</b>										
Obligaciones Financieras	224.743.130	155.682.789	10,89%	-30,73%	117.026.415	8,19%	-24,83%	59.056.499	4,13%	-49,54%
Deudas Con Socios	0	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	100,00%
Depositos Recibidos	0	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	100,00%
<b>TOTAL MEDIANO Y LARGO PLAZO</b>	<b>224.743.130</b>	<b>155.682.789</b>	<b>10,89%</b>	<b>-30,73%</b>	<b>117.026.415</b>	<b>8,19%</b>	<b>-24,83%</b>	<b>59.056.499</b>	<b>4,13%</b>	<b>-49,54%</b>
<b>CORRIENTE:</b>										
Obligaciones Financieras	0	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	100,00%
Proveedores Comerciales	652.007.493	904.760.933	63,28%	38,77%	811.875.016	56,79%	-10,27%	846.017.897	59,17%	4,21%
Acreedores Comerciales	65.637.215	160.593.083	11,23%	144,67%	94.692.153	6,62%	-41,04%	62.507.495	4,38%	-33,88%
Pasivos por Impuestos Corriente	41.009.960	83.937.171	5,87%	104,68%	144.534.189	10,11%	72,19%	80.912.000	5,66%	-44,02%
Beneficios a los Empleados	44.263.979	31.579.631	2,21%	-28,66%	35.369.553	2,47%	12,00%	40.512.549	2,83%	14,54%
Pasivos estimados	0	498.800	0,03%	100,00%	1.071.840	0,07%	114,88%	0	0,00%	-100,00%
Anticipo de Avances recibidos	0	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	100,00%
Otros Pasivos	214.349.886	92.660.341	6,48%	-56,77%	98.177.408	6,87%	5,95%	1.254.328	0,09%	-98,72%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.017.268.533</b>	<b>1.274.929.960</b>	<b>89,11%</b>	<b>25,24%</b>	<b>1.185.720.159</b>	<b>82,93%</b>	<b>-6,93%</b>	<b>1.031.304.270</b>	<b>72,13%</b>	<b>-13,02%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.242.011.662</b>	<b>1.426.712.749</b>	<b>100,00%</b>	<b>15,11%</b>	<b>1.302.746.574</b>	<b>91,12%</b>	<b>-8,88%</b>	<b>1.090.360.770</b>	<b>76,26%</b>	<b>-16,30%</b>
<b>PATRIMONIO</b>										
Capital Social	178.010.000	178.010.000	9,66%	0,00%	178.010.000	9,66%	0,00%	178.010.000	9,66%	0,00%
Reservas	20.689.000	28.465.000	1,55%	37,59%	44.657.000	2,42%	56,88%	61.121.000	3,32%	36,87%
Utilidad / Perdidas Convergencia a las NIIF	14.998.550	14.998.550	0,81%	0,00%	14.998.550	0,81%	0,00%	14.998.550	0,81%	0,00%
Resultados del Ejercicio	77.719.047	161.924.523	8,79%	108,35%	164.643.789	8,94%	1,68%	126.053.988	6,84%	-23,44%
Resultados de Ejercicios Anteriores	48.546.226	29.252.149	1,59%	-39,74%	0	0,00%	-100,00%	148.179.789	6,04%	100,00%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>339.962.823</b>	<b>412.650.223</b>	<b>22,40%</b>	<b>21,38%</b>	<b>402.309.339</b>	<b>21,84%</b>	<b>-2,51%</b>	<b>528.363.327</b>	<b>29,66%</b>	<b>31,33%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1.581.974.486</b>	<b>1.842.362.971</b>	<b>100,00%</b>	<b>16,46%</b>	<b>1.705.055.913</b>	<b>92,55%</b>	<b>-7,45%</b>	<b>1.618.724.097</b>	<b>87,86%</b>	<b>-5,06%</b>
Diferencia	0	0			0			0		

Ilustración 14 - Analisis financiero balance

ULTRAPINTURAS S.A.S.  
 NIT. 830.114.571-5  
 ESTADO DE RESULTADOS CON CIFRAS  
 COMPARATIVAS POR EL PERIODO

INGRESOS OPERACIONALES	2014	2015	Variación Horizontal	2016	Variación Horizontal	2017	Variación Horizontal
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	5.361.376.319	6.328.887.342	18%	6.607.603.568	4%	6.376.439.290	-3%
Costos de ventas	3.786.979.310	4.580.285.836	21%	4.884.833.949	7%	4.276.556.191	-12%
Mano de Obra Directa	187.995.917	-	-100%	316.504.367	100%	308.840.286	-2%
Costo Indirecto de fabricación	290.317.806	-	-100%	(316.504.367)	100%	206.461.154	-165%
<b>COSTO DE VENTAS POR MANUFACTURA DE PINTURAS</b>	4.265.293.034	4.580.285.836	7%	4.884.833.949	7%	4.791.857.632	-2%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	1.096.083.285	1.748.601.506	60%	1.722.769.620	-1%	1.584.581.658	-8%
<b>GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION</b>							
Gastos de Administración	411.837.596	557.884.432	35%	487.797.107	-13%	547.969.166	12%
Gastos de Ventas	504.391.618	908.918.972	80%	842.651.344	-7%	873.459.935	4%
<b>TOTAL GASTO OPERACIONAL</b>	916.229.213	1.466.803.405	60%	1.330.448.450	-9%	1.421.429.101	7%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	179.854.072	281.798.101	57%	392.321.169	39%	163.152.557	-58%
Ingresos no operacionales	7.943.623	41.289.371	420%	30.727.783	-26%	58.190.494	89%
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	7.943.623	41.289.371	420%	30.727.783	-26%	58.190.494	89%
Gastos no operacionales	52.318.822	77.746.277	49%	173.588.664	123%	95.289.063	-45%
<b>TOTAL GASTO NO OPERACIONAL</b>	52.318.822	77.746.277	49%	173.588.664	123%	95.289.063	-45%
<b>RESULTADO NETO NO OPERACIONAL</b>	-44.375.199	-36.456.906	-18%	-142.860.882	292%	-37.098.569	-74%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTO</b>	135.478.873	245.341.195	81%	249.460.287	2%	126.053.988	-49%
Provisión Impuesto de Renta	57.717.000	83.416.672	45%	84.816.498	2%	-	-100%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	77.761.873	161.924.523	108%	164.643.789	2%	126.053.988	-23%

Ilustración 15 - Analisis Estado de Resultados

LIQUIDEZ						
<b>RAZON CORRIENTE</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>			
<i>Activo corriente</i> <i>Pasivo corriente</i>	1.508.913.734	1.432.112.107	Para el año 2017 la empresa por cada peso que debe a corto plazo, cuenta con 1.46 para cubrir su deuda inmediata. Para el año 2016 la empresa por cada peso que debía contaba con 1.21 pesos para responder su deuda a corto plazo.	Max Min	1,5 1,2	Estable
	1.031.304.270	1.185.720.159				
	<b>1,46</b>	<b>1,21</b>				
<b>DIFERENCIA</b>		<b>0,25</b>				
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>			
Activo Corriente - Pasivo Corriente	477.609.464	246.391.948	Se Observa que la empresa despues de cancelar todas sus obligaciones cuenta con 477,609,464 millones de pesos para cubrir gastos del giro normal del negocio e inversiones temporales. Se incrementa en 231,217,516 millones, con relacion al año anterior		300.000.000	Estable
	<b>DIFERENCIA</b>					
<b>PRUEBA ÁCIDA</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>			
<i>Activo corriente – Inventario</i> <i>Pasivo corriente</i>	1,05	0,88	La empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin recurrir a los inventarios cuenta por cada peso de deuda un 1.05 para el año 2017 y 0.88 para el año 2016 de pesos disponibles con el efectivo y equivalentes del efectivo.	Min	0,8	Deudas corrientes controladas
	<b>DIFERENCIA</b>					
<b>DEPENDENCIA DE LOS INVENTARIOS</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>			
NDI = $\frac{\text{Pasivo cte} - (\text{Efectivo} + \text{bancos} + \text{Valores realizables})}{\text{Inventarios}}$	146.222.122	228.485.505	Si la empresa desea cubrir el total de sus obligaciones, debe vender el 34% para el año 2017 y 59% para el año 2016 de los inventarios actuales.	Limite	30%	Se requiere esfuerzo comercial
	427.173.234	388.993.921				
	<b>34%</b>	<b>59%</b>				
<b>ENDEUDAMIENTO</b>						
<b>ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>			
<i>Pasivo Total</i> <i>Activo Total</i>	1.090.360.770	1.302.746.574	El 62% del activo total en el año 2017 es financiado por acreedores de la empresa, el resto se realiza a través del capital de los socios, para el año 2016 el 76% del activo esta comprometido con los acreedores.	Max Min	60% 40%	Riesgo de Descapitalizacion
	1.753.131.733	1.705.055.913				
	<b>62%</b>	<b>76%</b>				
<b>DIFERENCIA</b>		<b>(0,14)</b>				
<b>ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL / Leverage</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>			
<i>Pasivo Total</i> <i>Patrimonio</i>	1.090.360.770	1.302.746.574	En la empresa para el año 2017 el pasivo cubre en 1.65 veces el patrimonio de los socios, en el año 2016 el pasivo cubre un 3.24 veces el patrimonio de los socios. El indicador revela, que tantas veces esta financiada la operación con el proveedor, en relacion a la inversion.	Max Min	1,5 0,7	Dificultad en la autonomia financiera
	662.770.963	402.309.339				
	<b>1,65</b>	<b>3,24</b>				
<b>DIFERENCIA</b>		<b>(1,59)</b>				
<b>CONCENTRACION DEL PASIVO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>			
<i>Pasivo corriente</i> <i>Pasivo Total</i>	1.031.304.270	1.185.720.159	Las obligaciones a corto plazo representan el 95% del pasivo total. Entre menor sea el porcentaje de este indicador es mucho mejor, se puede presentar dificultad en cumplir con los vencimientos de las deudas.	Max	80%	Riesgo en la autonomia y epocas de crisis
	1.090.360.770	1.302.746.574				
	<b>95%</b>	<b>91%</b>				
<b>DIFERENCIA</b>		<b>0,04</b>				
<b>COBERTURA ACTIVO CON PATRIMONIO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>			
<i>Patrimonio</i> <i>Activo total</i>	662.770.963	402.309.339	Para el año 2017 se muestra un porcentaje de cobertura del activo, con recursos propios de 38% y para el año 2016 muestra un porcentaje de 24% lo cual muestra la solvencia de la empresa.	Max Min	70% 50%	Riesgo de insolvencia
	1.753.131.733	1.705.055.913				
	<b>38%</b>	<b>24%</b>				
<b>DIFERENCIA</b>		<b>0,14</b>				

GESTIÓN			
<b>ROTACIÓN DE CARTERA</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	6.376.439.290	6.607.603.568	El indicador de rotación presenta que la cartera a crédito se ha convertido en efectivo para el año 2017 en 10.01 veces y en el año 2016 en 9.33 veces. Es decir que la capacidad de convertir nuestros créditos en efectivo ha variado en 0.68 veces de un año a otro.
	636.855.376	708.021.538	
	10,01	9,33	
	<b>DIFERENCIA</b>	<b>0,68</b>	
<b>PERÍODO MEDIO COBRANZA</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$	232.452.212.163	258.427.861.209	El indicador presenta que para el año 2017 el tiempo promedio en convertir la cartera en efectivo es de 36 Días y para el año 2016 el tiempo promedio es de 39 días. Es decir que se ha aumentado los días de recaudo en -3 días.
	6.376.439.290	6.607.603.568	
	36,00	39,00	
	<b>DIFERENCIA</b>	<b>(3,00)</b>	
<b>ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijos}}$	6.376.439.290	6.607.603.568	La empresa durante el año 2017, por cada peso invertido en activos fijos, genera una utilidad operacional de 12.22 pesos y en el año 2016 Genera una utilidad de 12.29 pesos. Quiere decir que a mayor inversión mayor rentabilidad operacional.
	521.945.964	537.499.772	
	12,22	12,29	
	<b>DIFERENCIA</b>	<b>(0,08)</b>	
<b>ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	6.376.439.290	6.607.603.568	La empresa durante el año 2017, por cada peso invertido en activos totales, genera una utilidad operacional de 3.64 pesos y en el año 2016 Genera una utilidad de 3.88 pesos. Quiere decir que a mayor inversión mayor rentabilidad operacional.
	1.753.131.733	1.705.055.913	
	3,64	3,88	
	<b>DIFERENCIA</b>	<b>(0,24)</b>	
<b>ROTACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}}$	6.376.439.290	6.607.603.568	El indicador muestra la relación entre las ventas generadas y los recursos netos a corto plazo, cuanto mayor sea el indicador, mejor habrá sido el desempeño en el manejo de los recursos. Para el año 2017 el desempeño fue de 13.35 puntos y para el año 2016 el desempeño fue de 26.82 puntos. con una variación de -13.47 puntos de un año a otro.
	477.609.464	246.391.948	
	13,35	26,82	
	<b>DIFERENCIA</b>	<b>(13,47)</b>	
<b>ROTACIÓN DE INVENTARIO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Costo}}{\text{Inventario}}$	4.791.857.632	4.884.833.949	Este indicador determina la aceptación del servicio o bien en el mercado, donde entre mayor sea el indicador, mejor satisfacción de la necesidad. Para el año 2017 la rotación del inventario ha sido de 11.22 puntos y para el año 2016 la rotación fue de 12.56 puntos. Revelando una variación de -1.34 puntos de un año a otro
	427.173.234	388.993.921	
	11,22	12,56	
	<b>DIFERENCIA</b>	<b>(1,34)</b>	
<b>PERÍODO MEDIO INVENTARIO EN MANO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de inventario}}$	365	365	El indicador nos muestra que para el año 2017 el inventario dura alrededor de 33 días, antes de ser vendido y que para el año 2016 dura alrededor de 29 días, antes de venderse. Lo cual quiere decir que a menos días mejor ha sido el desempeño en la oferta y la compra de mercancías para atender la demanda. Se evidencia una variación de 4 puntos, de un año a otro.
	11,22	12,56	
	33,00	29,00	
	<b>DIFERENCIA</b>	<b>4,00</b>	
<b>CICLO OPERACIONAL</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
Días de inventario en mano + días de cartera en mano.  Valor del inventario + valor de la cartera	69	68	Este indicador muestra que la empresa para el año 2017 tuvo un ciclo operacional de 69 días y generó 1,064,028,609 de pesos. Para el año 2016 su ciclo operacional fue de 68 días y generó 1,097,015,458 de pesos. Es decir que en el año 2017 generó por día 15,420,704 de pesos y 16,132,580 de pesos para el 2016.
	1.064.028.609	1.097.015.458	
	15.420.704	16.132.580	
	<b>DIFERENCIA</b>	<b>(711.876)</b>	
<b>ROTACION DE PROVEDORES</b>	2017		<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Cuentas por pagar} * 365 \text{ días}}{\text{Compras del periodo}}$	308.796.532.511		El indicador muestra que el promedio de días de pago de las facturas es de 72 días. Este indicador debe ser mayor al de rotación de la cartera, de esta manera se evita la financiación y desbalance en los flujos de efectivo
	4.314.735.504		
	72		

RENTABILIDAD			
<b>RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO dupont</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$	1,98%	3,78%	En el año 2017 se muestra una rentabilidad del 7.19% sobre los activos de la compañía y para el año 2016 se muestra una rentabilidad de 14.63%.
	3,64	3,88	
	7,19%	14,63%	
	<b>DIFERENCIA</b>	-7,44%	
<b>MARGEN BRUTO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	2.099.883.099	1.722.769.620	La rentabilidad de las ventas mas el costo de operacion para el año 2017 es de 32.93% y para el año 2016 fue de 26.07%. Este indicador nos muestra la utilidad en la operación principal de la compañía fuera, de gastos administrativos y de ventas
	6.376.439.290	6.607.603.568	
	32,93%	26,07%	
	<b>DIFERENCIA</b>	6,86%	
	67,07%	73,93%	
<b>MARGEN SOBRE Gasto de Admon y ventas</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Gastos de Admon y ventas}}{\text{Ventas}}$	1.421.429.101	1.330.448.450	El margen rentable de las ventas sobre los gastos administrativos y de ventas para el año 2017 es de 22.29% y para el año 2016 fue de 20.14%.
	6.376.439.290	6.607.603.568	
	22,29%	20,14%	
	<b>DIFERENCIA</b>	2,16%	
	89,38%	94,06%	
<b>MARGEN OPERACIONAL</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	163.152.557	392.321.169	La utilidad operacional corresponde a un 2.56% de las ventas en el año 2017 y un 5.94% para el año 2016 es decir que a mayor valor, mas rentable fue la operación.
	6.376.439.290	6.607.603.568	
	2,56%	5,94%	
	<b>DIFERENCIA</b>	-3,38%	
	8,08%	0,00%	
	97,44%	94,06%	
<b>RENTABILIDAD NETA DE VENTAS</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	126.053.988	249.460.287	La Utilidad final del ejercicio para el año 2017 es de 1.98% antes de impuestos y para el año 2016 la utilidad es de 3.78% antes de impuesto. Y se registra una variacion de -1.80%
	6.376.439.290	6.607.603.568	
	1,98%	3,78%	
	<b>DIFERENCIA</b>	-1,80%	
	0,58%	2,16%	
	98,02%	96,22%	
<b>RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	163.152.557	392.321.169	La rentabilidad que ofrece el capital que se ha invertido es de 64.20% para el año 2017 sin tener en cuenta los gastos financieros e impuestos. Para el año 2016 la rentabilidad sobre el capital invertido es de 165.07% y se registra una variacion de -100.87%
	254.129.550	237.665.550	
	64,20%	165,07%	
	<b>DIFERENCIA</b>	-100,87%	
<b>IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Utilidad operacional}}$	95.289.063	173.588.664	Los gastos financieros estimados sobre la utilidad operacional para el año 2017 es de 58.40% y para el año 2016 el gasto financiero fue de 44.25% de la utilidad operacional.
	163.152.557	392.321.169	
	58,40%	44,25%	
	<b>DIFERENCIA</b>	14,16%	
<b>RENTABILIDAD DE LA INVERSION TOTAL</b>	2017	2016	<b>ANÁLISIS</b>
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	126.053.988	249.460.287	La utilidad de la operación sobre la inversion total para el año 2017 es de 7.19% y para el año 2016 la utilidad frente a la inversion total es de 14.63%
	1.753.131.733	1.705.055.913	
	7,19%	14,63%	
	<b>DIFERENCIA</b>	-7,44%	

### Ilustración 16 - Analisis Financiero General

Según los indicadores reflejan que en año 2017 disminuyó a 62% el margen de endeudamiento de los clientes en comparación con el año 2016 que corresponde a 76%, aun así el porcentaje es muy alto, también se refleja que el tiempo de recaudo de cartera pago de 36 días en el año 2016 a 39 días en el año 2017.

Teniendo en cuenta el indicador de Dependencia de los Inventarios, se evidencia que la empresa debe vender el 34% de sus inventarios para el año 2017 y un 59% para el 2016. Este

indicador disminuyó significativamente, sin embargo, es necesario realizar un mayor esfuerzo para disminuir este indicador al límite de 30%.

El indicador de Rentabilidad de la Inversión Total, refleja que la utilidad de la operación sobre la inversión total para el año 2017 fue de 7,19% y el año 2016 fue de 14,63%, mostrando una diferencia negativa de 7,44%, por lo cual es necesario mayor gestión administrativa frente a los costos y gastos operacionales y no operacionales de la empresa.

#### **Conciliación contable y fiscal año 2017.**

A continuación con base en la conciliación contable y fiscal del año 2017 , se muestra los ajustes realizados y su justificación, con el fin de evidenciar las variaciones y analizar de esta manera la afectación y poder definir recomendaciones .

**1-Conciliación activos.**

- **Equivalente al efectivo**

<b>Cuenta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Contable</b>	<b>N AJ</b>	<b>Ajus Deb Fiscal</b>	<b>Ajus Cre Fiscal</b>	<b>Saldo Fiscal</b>
1110 05	MONEDA NACIONAL	135.461.007,27	<b>01</b>	84.781.032		220.242.039
1245 05	FIDEICOMISO DE INVERSION MONEDA NACIONAL	80.000.000,00	<b>02</b>		21.665.135	58.334.865

Tabla 10 - Ajuste Fiscal Activo

**Ajuste 1:** Se realizó ajuste en bancos ya que en contabilidad a 31 de diciembre en libros se registró \$135.461.007,27 pero en extracto a la misma fecha se evidencia \$220.242.039, generando mayor valor en disponible.

**Ajuste 2:** Adicionalmente se ajustó el valor correspondiente al fideicomiso, el cual en contablemente corresponde a \$80.000.000 pero por certificado se evidencia \$58.334.865 disminuyendo el valor de la inversión.

- **Cuentas por cobrar**

<b>Cuenta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Contable</b>	<b>N AJ</b>	<b>Ajus Cre Fiscal</b>	<b>Saldo Fiscal</b>
1355 20	SOBRANTES EN LIQUIDACION PRIVADA IMPTO	525.000,00	<b>03</b>	525.000	0,00

Tabla 11 - Ajuste Fiscal activo 2

**AJUSTE 3:** En contabilidad se evidencia \$ 525.000 es valor de saldos a favor en CREE pero no hay registro de este valor en las declaraciones del año anterior es decir 2016, por lo cual no se tiene en cuenta para declarar renta, ya que no se tiene un soporte.

## 2-Conciliación pasivos.

<b>Cuenta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Contable</b>	<b>N AJ</b>	<b>Ajus Deb Fiscal</b>	<b>Saldo Fiscal</b>
2404 05	VIGENCIA FISCAL CORRIENTE	44.119.000,00	<b>04</b>	44.119.000	0,00

Tabla 12 - Ajuste Fiscal Pasivo

**Ajuste 4:** No se tiene en cuenta este valor fiscalmente ya que es la provisión de renta realizada en el mes de diciembre del año 2017, por tanto no es real y este valor realmente se obtendrá de manera fiel solo al liquidar la declaración de renta año 2017.

**3-Conciliación ingresos.**

<b>Cuenta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Contable</b>	<b>N ajuste</b>	<b>Ajus Deb Fiscal</b>	<b>Ajus Cre Fiscal</b>	<b>Saldo Fiscal</b>
4210 05	INTERESES	487.779,00	<b>01</b>	1.245.000		757.221,00
4255 20	DAÑO EMER	42.323.997	<b>02</b>		29.588.037	12.735.959

Tabla 13 - Ajuste Fiscal Ingresos

**Ajuste 1:** Intereses presuntivos realizados por préstamos a socios, según el artículo 35 del E.T préstamos entre sociedades y socios se generan intereses presuntivos.

**Ajuste 2:** Por la indepnización del seguro, se ajusta el daño emergente para dejar gravado solo el lucro cesante según el artículo 45 del E.

*4 -Conciliacion gastos.*

<b>Cuenta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Contable</b>	<b>N ajuste</b>	<b>Ajus Deb Fiscal</b>	<b>Ajus Cre Fiscal</b>	<b>Saldo Fiscal</b>
5105 06	SUELDOS	144.369.368,	<b>03</b>		17.497.083	126.872.285
5105 70	APORTES PENSIONES	15.975.831,89	<b>04</b>		4.354.188	11.621.644
5115 95	OTROS	25.207.389,84	<b>05</b>		12.266.854	12.940.535
5215 05	INDUSTRIA Y COMERCIO	81.690.325	<b>06</b>	1.241.00		82.931.325
				0		
5305 20	INTERESES	19.635.738,55	<b>07</b>		8.295.000	11.340.738
5315 15	COSTOS Y GTOS EJERCICIOS ANTS	42.453.344	<b>08</b>		42.453.34	0,00
5315 20	IMPUESTOS ASUMIDOS	1.936.024	<b>09</b>		1.936.024	0,00
5315 95	OTROS	132.031	<b>10</b>		132.032	0,00
5395 20	MULTAS SANCIONES Y LITIGIOS	47.400,00	<b>11</b>		47.400	0,00
5395 25	DONACIONES	5.460.791	<b>12</b>		4.095.593	1.365.197
5395 95	OTROS	2.166.892	<b>13</b>		1.979.800	187.092
5405 05	IMP. DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	44.119.000	<b>14</b>		44.119.000	0

Tabla 14 - Conciliacion de Gastos

**Ajuste 3:** Se ajusta el valor de los salarios basados en los aportes realizados y pagados a la planilla PILA según artículos 108, 114 y 664 del E.T.

**Ajuste 4:** Se ajusta el valor de los salarios basados en los aportes realizados y pagados a la planilla PILA según artículos 108, 114 y 664 del E.T.

**Ajuste 5:** De acuerdo a los artículos 115 sera deducibles del impuesto de renta los gravámenes al movimiento financiero efectivamente pagados en un 50%.

**Ajuste 6:** Se realiza este ajuste que corresponde a la verificación del impuesto de industria y comercio del sexto bimestre del año 2016 al quinto bimestre del año 2017.

**Ajuste 7:** No se toman como deducción los intereses de mora por declaraciones pagadas extemporáneamente.

**Ajuste 8:** Los gastos de ejercicios anteriores no se tienen en cuenta.

**Ajuste 9:** Los impuestos asumidos en operaciones no se tienen en cuenta que no hacen parte del artículo 115 del estatuto tributario.

**Ajuste 10:** Corresponde a valores sin soporte contable, por lo cual no hacen parte del valor fiscal.

**Ajuste 11:** Corresponde a multas y sanciones las cuales no son deducibles.

**Ajuste 12:** Según el artículo 247 del E.T., se puede descontar hasta un 25% de las donaciones efectuadas a entidades sin ánimo de lucro.

**Ajuste 13:** Corresponde a ajustes al peso, lo cuales no hacen parte del saldo fiscal.

**Ajuste 14:** La provisión del impuesto de renta no hace parte de los gastos del saldo fiscal.

Según la información obtenida anterior mente se procede se evidencia la declaración de renta presentada por la vigencia 2017, esto antes de la aplicación de la planeación tributaria.

REPUBLICA DE COLOMBIA <b>DIAN</b> Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Renta y Complementarios o de Ingresos y Patrimonio para Personas Jurídicas y Asimiladas, Personas Naturales y Asimiladas Obligadas a llevar Contabilidad			Privada	110	
1. Año <b>2017</b>		Colombia un compromiso que no podemos evadir			4. Número de formulario		
Lea cuidadosamente las instrucciones		5. Número de Identificación Tributaria (Nº 6.DV)		7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	
		830.114.571 5					
11. Razón social		12. Cód. Dirección					
ULTRA PINTURAS SAS							
24. Actividad económica		Si es una corrección Indique: 26. Cód.		27. No. Formulario anterior			
28. Fracción de año gravable 2017 (Marque "x")							
Datos Informativos	Total costos y gastos de nómina	30	625.341.553	Renta (continuación)	Renta líquida (57 - 59)	60	224.463.000
	Aportes al sistema de seguridad social	31	80.884.199		Renta presuntiva	61	14.080.850
Patrimonio	Aportes al SENA, ICBF, cajas de compensación	32	19.804.069	Ganancias ocasionales	Renta exenta	62	-
	Efectivo, bancos, otras inversiones	33	315.082.000		Rentas gravables	63	-
	Acciones y aportes (Sociedades anónimas, limitadas y asimiladas)	34	-		Renta líquida gravable (Al mayor valor entre 60 y 61, reste 62 y sume 63)	64	224.463.000
	Cuentas por cobrar	35	748.639.000		Ingresos por ganancias ocasionales	65	-
	Inventarios	36	427.173.000		Costos por ganancias ocasionales	66	-
	Activos fijos	37	155.063.000		Ganancias ocasionales no gravadas y exoneradas	67	-
	Otros activos	38	10.336.000		Ganancias ocasionales gravables (65 - 66)	68	-
	Total patrimonio bruto. (Sume 33 a 38)	39	1.656.293.000		Impuesto sobre la renta líquida gravable	69	76.317.000
	Pasivos	40	1.090.361.000		Descuentos tributarios	70	-
	Total patrimonio líquido (39-40, si el resultado es negativo escriba 0)	41	565.932.000		Impuesto neto de renta (69 - 70)	71	76.317.000
Ingresos	Ingresos brutos operacionales	42	6.560.712.000	Liquidación privada	Impuesto de ganancias ocasionales	72	-
	Ingresos brutos no operacionales	43	57.327.000		Descuentos por impuestos pagados en el exterior por ganancias ocasionales	73	-
	Intereses y rendimientos financieros	44	6.102.000		Total impuesto a cargo (71 + 72 - 73)	74	76.317.000
	Total ingresos brutos (Sume 42 a 44)	45	6.624.141.000		Anticipo renta por el año gravable 2016	75	-
	Devoluciones, rebajas y descuentos en ventas	46	184.273.000		Saldo a favor año 2015 sin solicitud de devolución o compensación	76	-
	Ingresos no constitutivos de renta ni ganancia	47	-		Autorretenciones	77	25.587.000
Total ingresos netos (45 - 46 - 47)	48	6.439.868.000	Otras retenciones	78	62.836.119		
Costos	Costo de ventas y de prestación de servicios	49	4.276.556.000	Total retenciones año gravable 2016 (77 + 78)	79	88.423.119	
	Otros costos	50	514.843.000	Anticipo renta por el año gravable 2017	80	-	
	Total costos (49 + 50)	51	4.791.399.000	Anticipo sobretasa año gravable 2017	81	-	
Deducciones	Gastos operacionales de administración	52	513.360.000	Fracción año 2017	Saldo a favor Renta CREE año gravable anterior sin solicitud de devolución o compensación	82	-
	Gastos operacionales de ventas	53	874.296.000		Anticipo sobretasa año anterior	83	-
	Deducción inversiones en activos fijos	54	-		Sobretasa	84	-
	Otras deducciones	55	36.350.000		Saldo a pagar por impuesto	85	-
	Total deducciones (Sume 52 a 55)	56	1.424.006.000		Sanciones	86	-
Renta	Renta líquida ordinaria del ejercicio	57	224.463.000	Total saldo a pagar (74+80+81+84+86-85)	87	-	
	o Pérdida líquida del ejercicio (51 + 56 - 57)	58	-	o Total saldo a favor (75+76+79+82+83-87)	88	12.106.000	
	Compensaciones	59	-				

Ilustración 17 - Impuesto de renta

## Informe

De acuerdo a la información obtenida y analizada anteriormente se procede a desarrollar la siguiente planeación tributaria, en la cual se determinó que es necesario modificar la renta del año 2017 en cuanto a deducciones, costos no válidos y otros aspectos que no cumplen con la norma, se describe la justificación de dichas modificaciones, luego se plantea la herramienta de gestión representada en formatos y listas de chequeo que permitirán a la administración gestionar y llevar un mejor control de los aspectos tributarios para próximos años, evitando de esta forma sanciones como en el caso de la renta del 2017.

### 1) Modificación de renta 2017

Se procede a corregir la declaración de renta año 2017 con sanción e intereses, con el fin de tomar como base estos hechos y generar las recomendaciones o pasos a tener en cuenta para las futuras declaraciones.

#### Modificaciones realizadas en patrimonio.

<b>Concepto</b>	<b>Renglon formato</b>	<b>valor declarado</b>	<b>Disminucion Fiscal</b>	<b>Nuevo saldo Fiscal</b>	<b>Argumento</b>
<b>Cuentas por cobrar</b>	35	748.639.000	3.000.000	745.639.000	En la revisión de los certificados se evidencian soportes sin los requisitos legales y la suma de los certificados no concuerdan con lo declarado

Tabla 15 - Modificaciones cuentas por cobrar

**Modificaciones realizadas en costos y gastos.**

<b>Concepto</b>	<b>Renglon formato</b>	<b>valor declarado</b>	<b>Disminu cion Fiscal</b>	<b>Nuevo saldo Fiscal</b>	<b>Argumento</b>
<b>Costo de ventas y de prestación de servicios</b>	49	4.276.556.000	8.654.89 0	4.267.901.110	Hay registros en la contabilidad sin soporte que justifique la realidad economica. Se debe a falta de parametrizacion contable en algunos movimientos del inventario.
<b>Gastos operacionales de administración</b>	52	513.360.000	1.355.67 8	512.004.322	Ajuste por gastos sin documento equivalente, Gastos si planilla de seguridad social
<b>Gastos operacionales de ventas</b>	53	874.296.000	2.674.90 0	871.621.100	Ajuste por gastos sin documento equivalente, gastos sin retencione en la fuente y sin planilla de seguridad social

Tabla 16 - Modificaciones en costos y gastos

Una vez modificados esto renglones se procede a calcular la sanción:

<b>Renta líquida ordinaria del ejercicio renglon 57</b>		<b>224.463.000</b>		<b>243.446.818</b>
IMPUESTO DE RENTA 34%	Declaracion inicial(renta 1)	<b>76.317.420</b>	Declaracion corregida(renta 2)	<b>82.771.918</b>
BASE SANCION	Base = Diferencia renta 1 y 2	<b>6.454.498</b>		
TARIFA 10% POR CORRECCION		<b>645.450</b>		

Tabla 17 - Calculo Sancion

La base para calcular la sanción es 6.454.498 que corresponde al mayor valor a pagar o declarar y de acuerdo al artículo 644 E.T la tarifa es del 10% ya que la declaración se presente oportunamente es decir antes del vencimiento. A continuación se muestra la declaración de renta con las modificaciones realizadas.

REPUBLICA DE COLOMBIA <b>DIAN</b> <small>Departamento Administrativo de Ingresos y Rentas</small>		Declaración de Renta y Complementarios o de Ingresos y Patrimonio para Personas Jurídicas y Asimiladas, Personas Naturales y Asimiladas Obligadas a llevar Contabilidad			Privada	110	
1. Año <b>2017</b>				4. Número de formulario			
Colombia un compromiso que no podemos evadir							
Lea cuidadosamente las instrucciones							
Datos del declarante	5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 6.DV		7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres	
	830.114.571 5						
	11. Razón social					12. Cód. Dirección	
	ULTRA PINTURAS SAS						
24. Actividad económica		Si es una corrección Indique: X		26. Cód.		27. No. Formulario anterior	
28. Fracción de año gravable 2017 (Marque "x")							
Datos Informativos	Total costos y gastos de nómina	30	625.341.553	Renta (continuación)	Renta líquida (57 - 59)	60	243.446.000
	Aportes al sistema de seguridad social	31	80.884.199		Renta presuntiva	61	14.080.850
Patrimonio	Aportes al SENA, ICBF, cajas de compensación	32	19.804.069	Renta exenta	62	-	
	Efectivo, bancos, otras inversiones	33	315.082.000	Rentas gravables	63	-	
	Acciones y aportes (Sociedades anónimas, limitadas y asimiladas)	34	-	Renta líquida gravable (Al mayor valor entre 60 y 61, reste 62 y sume 63)	64	243.446.000	
	Cuentas por cobrar	35	745.639.000	Ingresos por ganancias ocasionales	65	-	
	Inventarios	36	427.173.000	Costos por ganancias ocasionales	66	-	
	Activos fijos	37	155.063.000	Ganancias ocasionales no gravadas y exentas	67	-	
	Otros activos	38	10.336.000	Ganancias ocasionales gravables (65 - 66)	68	-	
	Total patrimonio bruto. (Sume 33 a 38)	39	1.653.293.000	Impuesto sobre la renta líquida gravable	69	82.772.000	
Pasivos	40	1.084.062.000	Descuentos tributarios	70	-		
Total patrimonio líquido (39-40, si el resultado es negativo escriba 0)	41	569.231.000	Impuesto neto de renta (69 - 70)	71	82.772.000		
Ingresos	Ingresos brutos operacionales	42	6.560.712.000	Impuesto de ganancias ocasionales	72	-	
	Ingresos brutos no operacionales	43	63.625.000	Descuentos por impuestos pagados en el exterior por ganancias ocasionales	73	-	
	Intereses y rendimientos financieros	44	6.102.000	Total impuesto a cargo (71 + 72 - 73)	74	82.772.000	
	Total ingresos brutos (Sume 42 a 44)	45	6.630.439.000	Anticipo renta por el año gravable 2016	75	-	
	Devoluciones, rebajas y descuentos en ventas	46	184.273.000	Saldo a favor año 2015 sin solicitud de devolución o compensación	76	-	
	Ingresos no constitutivos de renta ni ganancia	47	-	Autorretenciones	77	25.587.000	
	Total ingresos netos (45 - 46 - 47)	48	6.446.166.000	Otras retenciones	78	59.836.000	
Costos	Costo de ventas y de prestación de servicios	49	4.267.901.000	Total retenciones año gravable 2016 (77 + 78)	79	85.423.000	
	Otros costos	50	514.843.000	Anticipo renta por el año gravable 2017	80	-	
	Total costos (49 + 50)	51	4.782.744.000	Anticipo sobretasa año gravable 2017	81	-	
Deducciones	Gastos operacionales de administración	52	512.004.000	Fracción año 2017	Saldo a favor Renta CREE año gravable anterior sin solicitud de devolución o compensación	82	-
	Gastos operacionales de ventas	53	871.622.000		Anticipo sobretasa año anterior	83	-
	Deducción inversiones en activos fijos	54	-		Sobretasa	84	-
	Otras deducciones	55	36.350.000		Saldo a pagar por impuesto	85	-
	Total deducciones (Sume 52 a 55)	56	1.419.976.000	Sanciones	86	645.000	
Renta	Renta líquida ordinaria del ejercicio o Pérdida líquida del ejercicio (51 + 56 - 57)	57	243.446.000	Total saldo a pagar (74+80+81+84+86-87)	87	-	
	Compensaciones	59	-	o Total saldo a favor (75+76+79+82+83-88)	88	2.006.000	
Servicios Informáticos electrónicos - Más formas de servirle!							
89. No. Identificación signatario		90. DV					
81. Cód Representación <input type="text" value="18"/>		997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora (Fecha efectiva de la transacción)		980. Pago total \$ <input type="text" value="-"/>			
Firma del declarante o de quien lo representa				996. Espacio para el número interno de la DIAN / Adhesivo			
982. Código Contador o Rev Fis <input type="text"/>				FORMULARIO SIN COSTO			
Firma Contador o Rev Fiscal 994. Con salvedad <input type="text"/>							
983. No. Tarjeta profesional <input type="text"/>							

Ilustración 18 - Impuesto de renta corregido

## 2) Cronograma de obligaciones tributarias

De acuerdo a las correcciones y falencias evidenciadas hasta el momento en la gestión tributaria, se recomienda como primer paso llevar un cronograma de las obligaciones tributarias, de esta manera le permitirá a la gerencia tener control de fechas y evitar sanciones, es de aclarar que cada año será necesario actualizar dicho calendario. Teniendo en cuenta que las fechas se definen según el último dígito del nit, en este caso 1, al ver el calendario se deduce que generalmente las obligaciones tributarias se presentarán en la última semana de cada mes exceptuando la obligación de impuesto de vehículos que vence en fecha de la primera semana de Mayo, también es necesario tener presente que la declaración de iva es bimestral al igual que el ica, con las anteriores aclaraciones a continuación se muestra la estructura a manejar de calendario tributario.

<b>CRONOGRAMA AÑO 2018</b>		
<b>MES</b>	<b>IMPUESTO</b>	<b>DIA</b>
<b>FEBRERO</b>	RTE FTE ENER	21
<b>MARZO</b>	RTE ICA E ICA ING ENER- FEB	16
	RTE FTE FEB	22
	IVA DE ENER- FEB	22
	RENV CAMARA COM	31
<b>ABRIL</b>	RTE FTE MARZ	23
	DECL RENTA	17
<b>MAYO</b>	IMP. VEHICULO	04
	MEDIOS MAGNETICOS 2017	17
	RTE ICA E ICA ING MARZ-ABR	18
	RTE FTE ABR	23
	IVA DE MAR-ABR	23
<b>JUNIO</b>	RTE FTE MAY	26

<b>JULIO</b>	RTE ICA E ICA ING MAY- JUN	23
	RTE FTE JUN	24
	IVA DE MAY -JUN	24
<b>AGOSTO</b>	RTE FTE JUL	23
	RTE FTE DE AGOST	24
<b>SEPTIEMBRE</b>	RTE ICA E ICA ING JUL- AGOST	21
	IVA DE JUL -AGOST	24
<b>OCTUBRE</b>	RTE FTE SEPT	23
<b>NOVIEMBRE</b>	RTE ICA E ICA ING SEPT- OCT	16
	RTE FTE OCTUBR	23
	IVA DE SEPT-OCT	23
<b>DICIEMBRE</b>	RTE FTE NOVIEMBRE	21
	IVA DE NOV-DIC	18
<b>ENERO DEL 2019</b>	RTE ICA E ICA ING NOV- DIC	19
	RTE FTE DICIEMBRE	24
	IVA DE NOV-DIC	24

Tabla 18 - Calendario Tributario

### 3 ) Herramientas de verificación para manejo de planeación tributaria

Una vez realizado el cronograma se proporciona check list de los documentos requeridos para la realización de la renta del respectivo año, esta herramienta le permitirá tanto a contabilidad como a la gerencia distribuir responsabilidad en la recolección de dichos documentos según su alcance.

**A. Determinar sección de activo.**

Nº DOCUMENTO	DESCRIPCION	RESPONSABLE
1	Extractos saldo cuentas corrientes y de ahorros bancos	
2	Certificados fiducia, rte fte, ica e iva	
3	Relacion de muebles, enseres maquinaria y equipo por valor de adquisicion	
4	Soporte de cuentas por cobrar por ejemplo facturas, contratos, letras o pagares	

Tabla 19 - Soportes Para Renta

**B. Determinar sección ingresos.**

Nº DOCUMENTO	DESCRIPCION	RESPONSABLE
1	Certificados de rendimientos financieros	
2	Relacion de ingresos, devoluciones y rebajas en ventas	

Tabla 20 - Soportes para Ingresos

**C. Determinar los pagos que constituyen deducciones.**

Nº DOCUMENTO	DESCRIPCION	RESPONZABLE	% DEDUCCION
1	Certificado de pago de salud y pension, arl e icbf		100% SOPORTADOS
2	Relacion de pagos laborales (sueldos, bonificaciones, vacaciones y cesantías)		100% SOPORTADOS

3	Relacion de facturas de gastos a 31 dic		100%
4	Certificado de intereses pagados en créditos y GMF		100% INTERESES 50% GMF
5	Soporte de pago de impuesto de industria y comercio		100%

Tabla 21 – Deducciones

#### D.Beneficios tributarios.

Al rebizar los diferentes beneficios tributarios existente, se recomienda acogerse al siguiente,

Norma	Beneficio	Impacto	Duración del beneficio
Articulo 125 E.T	Incentivo a la donación del sector privado en la red nacional de bibliotecas públicas y biblioteca nacional.	El monto del incentivo podrá amortizarse en un término de cinco (5) años desde la fecha de la donación.	No tiene limite de tiempo , se podrá deducir el 100% del valor donado

Tabla 22 - Beneficio Tributario

Como la empresa ultra pintura no a utilizado presupuesto anteriormente, acontinuacion se deja planteada el formato de presupuesto con valores presupuestados para el año 2018, basados en información del año 2017 que le servirá como base a la gerencia para que al momento de tener los valores reales a final del año 2018, pueda comparar con lo presupuestado y de esta forma pueda comparar resultados y generar mejores proyecciones para los siguientes años.

#### 4) Presupuesto

##### Formato 1-Modelo presupuesto centros de ingresos.

<b>Presupuesto asignado área de trabajo</b>				
Descripción	Ingreso Presupuestado	Ingreso real	Gastos Presupuestados	Gastos Reales
Suba	\$ 1.846.080.369		\$ 506.702.736	
Prado	\$ 734.606.445		\$ 201.631.035	
Otras áreas	\$ 4.232.313.291		\$ 1.161.663.794	
	\$ 6.813.000.105		\$ 1.869.997.566	

Tabla 23 - Presupuesto por Area de Trabajo

Una vez diseñado el presupuesto de ingresos se procede a generar el presupuesto de gastos .

##### Formato 2-Modelo presupuesto centros de gastos.

Descripción actividad	Gastos Presupuestado	Gastos Reales	Gastos Adicionales	Total
<b>G. Admon</b>	\$ 572.114.194			
<b>G. Comerc.</b>	\$ 110.282.201			
<b>G. Logist.</b>	\$ 249.522.513			
<b>G. Suba</b>	\$ 318.642.200			
<b>G. Prado</b>	\$ 144.043.518			
<b>G. Prod.</b>	\$ 475.392.939			
<b>TOTAL</b>	\$ 1.869.997.566			

Tabla 24 - Presupuesto de Gastos

Al tener los las dos tablas anteriores se unen en el formato de presupuesto general de la siguiente manera.

**Formato 3 -Modelo presupuesto maestro.**

Centro de costos	Ingreso o Gasto Presupuestado (+)	Ingreso o Gasto Real (-)	Gastos Adicionales (+)	Variación presupuestal (=)	Observaciones de variaciones presentadas
comercial	\$ 110.282.201				
Logística	\$ 249.522.513				
Administración	\$ 572.114.194				
Almacén suba	\$ 1.846.080.369		\$ 318.642.200		
Almacén prado	\$ 734.606.445		\$ 144.043.518		
Producción	\$ 475.392.939				

Tabla 25 - Presupuesto Maestro

Finalmente se recomienda a la gerencia utilizar las siguientes indicadores, que le permitirán llevar un control de los factores que según el presente estudio de caso son los que representan mayor falencia y que afecta el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

### **Rentabilidad de inversion**

Utilidad Neta

Activo total

Este indicador le permite a la gerencia saber el porcentaje de ganacia que obtuvo en un periodo

### **Periodo de cobranza**

Cuentas por cobrar x365

Ventas

Este nindicador le permite a la gerencia evaluar el tiempo que se tarda en cobrarce la cartera, por lo visto en el estudio de caso, entre las dificultades que tiene la empresa , la recuperación de cartera es uno de los mas representativos , por lo cual con este indicador la gerencia podrá tomar medidas decidiendo si manejar otras formas de crédito o determinar las temporadas de mayor endeudamien

### Conclusiones del estudio de caso

- 1) En el proceso de conocimiento de la empresa Ultrapinturas se puede concluir que es una empresa consolidada y reconocida en el campo de las pinturas. Que en los últimos años sus ingresos han tenido un crecimiento considerable que requiere que la empresa piense en una organización estructurada que le permita anticiparse a las posibles fluctuaciones que tiene la economía. Adicionalmente se deben establecer los controles pertinentes que conlleven a la administración adecuada de los recursos, con el fin de mitigar impactos fiscales en gastos que no cumplen los requisitos para deducción de renta.
- 2) En el proceso de análisis y depuración de la información contable se evidencia la falta de organización por lo que se generan ajustes fiscales que afectan negativamente la declaraciones. Además se evidencia que en algunos casos no se cumple con el cronograma tributario, incrementando el riesgo de un mayor impacto fiscal a través de sanciones, multas e intereses moratorios.
- 3) Basados en la información financiera se concluye que la empresa mantiene un nivel comercial dinámico y por esta razón sus ingresos se mantiene constante con una tendencia a incrementar, sin embargo la solides de la empresa se ve afectada por los pasivos mal administrados que puede llevar a la compañía a una dificultad de solvencia y que limite su autonomía financiera.
- 4) Teniendo en cuenta la información recolectada y la normatividad vigente se establece la conciliación fiscal para la renta del año gravable 2017. Se deja evidencia de los ajustes fiscales, que quedan disponibles para socialización a la gerencia con el objeto de mejorar procesos en la información contable y que sirvan como referencia para la toma de decisiones que armonicen con la reglamentación fiscal actual.

### Conclusiones Académicas

- 1) El estudio de caso de la empresa Ultrapinturas, sirvió como herramienta para aplicar los conocimientos adquiridos en la especialización de planeación tributaria, mostrando un claro ejemplo de algunas situaciones que se pueden presentar a la hora de realizar una planeación tributaria.
- 2) Es necesario tener una actualización constante de los temas tributarios para garantizar una adecuada asesoría y poder anticiparse a los posibles cambios y modificaciones de la reglamentación tributaria en Colombia.
- 3) Al momento de iniciar un estudio de caso es importante generar una lluvia de ideas y disponer de varias opciones en cuestión, ante todo tener claro que un estudio de caso no es una investigación, por el contrario se trata de un trabajo teórico práctico, el cual permite aplicar los conocimientos sobre un tema en una empresa, negocio o alguna situación particular. Además que un estudio de caso debe contar con un excelente equipo de trabajo que permita visualizar las todas las variables desde diferentes puntos de vista lo cual conlleva a que se debe apoyar en el conocimiento adecuado de diferentes profesionales integrantes del trabajo.
- 4) Es importante conocer el entorno en el cual se desenvuelve la empresa, tanto económico como tributario, su historia, su capital, sus beneficios tributarios y además, realizar análisis a los hechos sucedidos en vigencias pasadas, esto con el fin de evitar recaer en equivocaciones pasadas y anticiparse a posibles hechos futuros tanto positivos como negativos.
- 5) El planteamiento de los objetivos y la pregunta problema son los puntos de partida más importantes ya que en ellos se define el alcance, el tema y los beneficiados con el trabajo a desarrollar, al terminar el estudio de caso las conclusiones y recomendaciones, consisten en dar respuesta a dichos objetivos .

### Recomendaciones estudio de caso

- A. En el paso a paso de la elaboración y análisis de la información se sugiere, rigidez en la información contable que permita realizar las operaciones contables acordes al marco normativo actual. Es de suma importancia cumplir con los requisitos fiscales que ayuden a la empresa a conseguir una estabilidad financiera y que la carga impositiva no afecte sus operaciones futuras.
  
- B. En las recomendaciones es importante determinar dentro del presupuesto el flujo de efectivo adecuado que conlleve a cumplir con el cronograma establecido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales en el pago de las obligaciones. Esto se debe a que muchas veces los gastos que se generen de más en pago de sanciones e intereses no son deducibles de renta.
  
- C. Se sugiere desarrollar un presupuesto, por departamentos y uno general, el primero con el fin de controlar tanto los ingresos como gastos de una manera más eficiente, adicionalmente implementar niveles aprobación para compras y límites para dichas aprobaciones, el presupuesto general le permitirá analizar variaciones y comparar por ejemplo ¿Que departamento genera más gastos?, establecer estrategias para equilibrar gastos e ingresos por periodo.
  
- D. Es necesario tener en cuenta las fechas de presentación de impuestos emitidos, y de acuerdo al presupuesto generado, proyectar los montos destinados a la cancelación de estas obligaciones y no incurrir en pago de sanciones, multas o intereses que no se puedan disminuir de la base del impuesto de renta.

### Recomendaciones Académicas

- A. Escoger los integrantes de grupo de manera estratégica, es decir los que no tengan pendiente en lo posible de niveles de INGLÉS y CETA o máximo tengan pendiente uno de estos cursos y que sean personas que sepan trabajar en equipo.
- B. Diseñar un cronograma de actividades, teniendo en cuenta las fechas de entregas, así como también solicitar explicación general de lo que es un estudio de caso en la primera clase.
- C. Es importante llevar avances y dudas concretas a cada clase asignada con el docente, para poder retroalimentar el trabajo y realizar la mayor cantidad de correcciones posibles antes de cada entrega.
- D. Compartir dudas y correcciones con los integrantes de otros grupos, para mejorar la estructuración del desarrollo del documento, sin embargo, tener en cuenta que al tratarse de estudios de caso, cada trabajo es singular, por lo cual no todas las recomendaciones de los compañeros encajan al documento.
- E. Conocer las habilidades de cada integrante y de esta manera poder asignar las diferentes tareas.
- F. Configurar desde el inicio el documento con normas APA ya que con el tiempo será más difícil corregir cada título, adicionalmente que uno de los integrante, puede ser el líder, conserve el documento original y agregue la información que se edite o se maneje por Drive.
- G. maneje por Drive.

## Referencias

- Holt, R., & Turner, J. (1966). *Las bases políticas del desarrollo económico: una exploración en análisis*. España, España: Colección.
- Nagles García, N. (Mayo-Agosto de 2005). El desarrollo de competencias desde la perspectiva de la gestión del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de negocios*(54), 99-137.
- RENDÓN RAMÍREZ, J. C., SÁNCHEZ PINZÓN, O., & VALLEJO QUINTERO, D. A. (2012). PLANEACIÓN TRIBUTARIA EN IMPUESTO DE RENTA PARA UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA. Medellín.
- 2017, E. T. (s.f.).
- ALEJANDRO, R. C. (s.f.).
- Banco Interamericano de Desarrollo. (Marzo de 2011). *www.publications.iadb.org*. Recuperado el 26 de Agosto de 2017, de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6434/Pautas%20para%20la%20e%20laboraci%C3%B3n%20de%20Estudios%20de%20Caso.pdf>
- Bermudez Gomez, H. (2003). *Responsabilidad ante la ley colombiana del contador en asuntos tributarios*.
- Burbano Ruiz, J. E. (16 de Agosto de 2011). Presupuesto Enfoque de gestión, planeación y control de recursos. 3. Universidad del Valle.
- Burbano, J., & Ortiz, A. (1995). *Presupuesto, Enfoque de planeacion y Control de Recursos*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Cardona Cano , L. J., & Orozco Henao, S. M. (23 de Noviembre de 2007). *Planeacion Tributaria Un Beneficio Para Las Organizaciones*. Medellín: Universidad de Antioquia. Recuperado el 22 de Agosto de 2017, de <https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/tgcontaduria/article/.../2078059>

- Chapiro Lozano, J. (Diciembre de 2014). *LOSIMPUESTOS, LA PLANEACIÓN TRIBUTARIA COMO HERRAMIENTA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS SUJETOS PASIVOS PARA OPTIMIZAR EL PAGO DE*. Recuperado el 8 de Octubre de 2017, de Universidad de guayaquil:  
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:0sXvtHovIvYJ:repositorio.u g.edu.ec/bitstream/redug/6878/1/PLANEACION%2520TRIBUTARIA%2520COMO%2520HERRAMIENTA%2520DE%2520LA%2520ADMINISTRACION%2520DE%2520LOS%2520SUJETOS%2520PASIVOS%2520PARA%2520OPTIMIZA>
- CÓDIGO DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS TRIBUTARIOS. (30 de Marzo de 2012).  
 CÓDIGO DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS TRIBUTARIOS. *Ley No. 4755 de 29 de abril de 1971*.
- Concepto Unificado 001 DE 2003 de la DIAN. (s.f.).
- Dávila Newman, G. (2006). El Razonamiento Inductivo y Deductivo dentro del Proceso Investigativo en Ciencias Experimentales y Sociales. *Laurus*, 180-205.
- De la Garza , S. F. (2014). <http://mexico.leyderecho.org>. Obtenido de [http://mexico.leyderecho.org/impuesto-sobre-la-renta/#Definicion\\_y\\_Caracteres\\_de\\_Impuesto\\_Sobre\\_la\\_Renta\\_en\\_Derecho\\_Mexicano](http://mexico.leyderecho.org/impuesto-sobre-la-renta/#Definicion_y_Caracteres_de_Impuesto_Sobre_la_Renta_en_Derecho_Mexicano)
- Departamento de Salud y Servicios Humanos de los EE. UU. (2017).
- Diccionario Real Academia Española. (2017). Española Real Academia.
- Echeverría, J. A. (2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la Organización. *Ingeniería Industrial*, 106-115.
- Flores Orozco, S. E. (18 de Marzo de 2015). PROCESO ADMINISTRATIVO Y GESTION EMPRESARIAL EN COPROABAS, JINOTEGA. Matagalpa.
- Fundación Universitaria Católica del Norte . (2018). Obtenido de <http://www.ucn.edu.co/institucion/sala-prensa/noticias/Paginas/socializacion-de-resultados-de-investigacion-catedra-abierta.aspx>
- Galvis Mesa , L. M., Garcia Franco , D. X., & Carmona Loaiza, N. E. (18 de Octubre de 2009). *La planeación tributaria del impuesto de renta en las pequeñas empresas*. Recuperado el 24 de Septiembre de 2017, de Universidad Nacional de Antioquia :

<https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/tgcontaduria/article/.../2078074>  
5

Garzón Castrillón, M. A. (Mayo de 2010). Aproximaciones a la gestión del conocimiento en empresas colombianas. *Universidad & Empresa*, 8(10), 232-256.

Gil Alvarez, A. (2004). *Introducción al Análisis Financiero*. España: Editorial Club Aniversario.

González, F., & Calderón, V. (2002). *Las reformas tributarias en Colombia en el siglo XX*. Obtenido de Departamento nacional de planeación :  
<https://drive.google.com/drive/u/0/folders/0BxxOgOB1-NNkYm5UMEtXak5HRkE>

González, M. (11 de Agosto de 2002). *gestiopolis*. Obtenido de gestiopolis:  
<https://www.gestiopolis.com/definicion-presupuesto-tipos/#autores>

González, M. (11 de agosto de 2002). *gestiopolis*. Obtenido de gestiopolis:  
<https://www.gestiopolis.com/definicion-presupuesto-tipos/#autores>

González, M. (11 de Agosto de 2002). *gestiopolis*. Obtenido de  
<https://www.gestiopolis.com/definicion-presupuesto-tipos/#autores>

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México : MCGRAW-HIL.

Instituto Nacional de Contadores Públicos. (2012).

Junguito, R. (19 de Octubre de 2012). *El impuesto a la renta en Colombia*. Bogotá .

Juran, J. M.; Gryna, Frank M. Jr.; Bingham, R. S. Jr. (2015). *Manual del Control de la Calidad*. Málaga: Reverte.

Ministerio de Hacienda . (2014). SUJETO ACTIVO Y SUJETO PASIVO DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA.

Muñoz Sánchez, E., Ríos González, M., & Zapata Cardona, C. (2014). *Repositorio Institucional* . Obtenido de <http://hdl.handle.net/11407/1139>

Perry, G., & Cárdenas, M. (1986). *Diez años de reformas tributarias en Colombia* .  
*Universidad Nacional de Colombia* .

PÚBLICOS, I. N. (2012). *INSTITUTO NACIONAL DE CONTADORES PÚBLICOS*.  
Obtenido de <https://www.incp.org.co/incp/document/planeacion-tributaria/>

- Ramirez. (1985). Derecho Tributario Sustancial y Procedimental. En R. C. Alejandro, *Derecho Tributario Sustancial y Procedimental* (pág. 51). Temis.
- Reinoso, R., & Urgiles, F. (2009-2010). diseño, elaboración y aplicación del presupuesto maestro para empresas de ferretería aplicado a la empresa asaga s.a. Cuenca, Ecuador
- Rendón Ramírez, J., Sánchez Pinzón, Ó., & Vallejo Quintero, D. A. (2012). Planeación tributaria en impuesto de renta para una empresa dedicada a la prestación de servicios de intermediación financiera. Medellín : Universidad de Medellín .
- Restrepo, A. M., Vásquez, J., & Ríos, F. (2006). Impuesto de Renta y Complementarios. *Boletín 23 universidad EAFIT*, 1-5.
- Revelo Meneses , A. M., Chasoy , R. J., & Quiceno Ospina, A. (05 de Agosto de 2009). *Universidad de Antioquia* . Recuperado el 24 de Septiembre de 2017
- Rodríguez , O. (1196). Nuevas perspectivas en historiografía fiscal. *Cuadernos de Economía* , 15(24).
- Romero. (2010). La planeación tributaria y financiera en la consecución de un mismo fin "maximizar utilidades". *La planeación tributaria y financiera en la consecución de un mismo fin "maximizar utilidades"*. Vol. 1 Núm. 1 (2010): Revista Aglala.
- Sales, M. (02 de 07 de 2002). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/diagrama-de-pareto/>
- Sarduy Dominguez, Y. (2007). El Analisis de Informacion y las Investigaciones Cuantitativa y Cualitativa. *Revista Cubana de Salud Pblica*.
- Tójar Hurtado, J. C. (2016). *Investigación Cualitativa Comprender y Actuar*. Madrid: La Muralla.
- Ultrapinturas sas. (2003).
- Universidad EAFIT. (2009). Impuesto a las Ventas por Pagar. Boletín 62.
- Villegas, H. (2002). *Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario*. Buenos Aires, Argentina : Astrea.
- Yáñez , J. H. (2015). *Evasión tributaria: atentado a la equidad*. Obtenido de <https://revistaestudiostributarios.uchile.cl/index.php/RET/article/view/39874>

## Listados especiales

### Tablas

Tabla 1 - Clasificación tamaño de empresa .....	26
Tabla 2 - Requisitos Régimen simplificado .....	27
Tabla 3 - Normatividad del impuesto de renta .....	28
Tabla 4 - Cálculo de renta líquida .....	31
Tabla 5 - Medios de recolección .....	44
Tabla 6 - Presupuesto por centros de costo .....	51
Tabla 7 - Presupuesto comparativo .....	51
Tabla 8 - Presupuesto Maestro .....	52
Tabla 9 - Beneficios tributarios .....	53
Tabla 10 - Ajuste Fiscal Activo .....	75
Tabla 11 - Ajuste Fiscal activo 2 .....	76
Tabla 12 - Ajuste Fiscal Pasivo .....	76
Tabla 13 - Ajuste Fiscal Ingresos .....	77
Tabla 14 - Conciliación de Gastos .....	78
Tabla 15 - Modificaciones cuentas por cobrar .....	81
Tabla 16 - Modificaciones en costos y gastos .....	82
Tabla 17 - Cálculo Sanción .....	83
Tabla 18 - Calendario Tributario .....	86
Tabla 19 - Soportes Para Renta .....	87
Tabla 20 - Soportes para Ingresos .....	87
Tabla 21 – Deducciones .....	88
Tabla 22 - Beneficio Tributario .....	88
Tabla 23 - Presupuesto por Área de Trabajo .....	89
Tabla 24 - Presupuesto de Gastos .....	89
Tabla 25 - Presupuesto Maestro .....	90

**Figuras**

Ilustración 1 - evasion tributaria .....	13
Ilustración 2 - Organigrama .....	21
Ilustración 3 - Linea de tiempo Renta.....	24
Ilustración 4 - Documentos requeridos .....	42
Ilustración 5 - Formato de solicitud de documentos.....	45
Ilustración 6 - Encuesta Comerciales.....	47
Ilustración 7 - Entrevista Administrador o Gerente .....	49
Ilustración 8 - Fases del proceso de analisis .....	58
Ilustración 9 - Clientes Relevantes .....	62
Ilustración 10 - Principales proveedores.....	64
Ilustración 11 - Comparacion ventas creditos y detal.....	66
Ilustración 12 - Balance comparativo .....	67
Ilustración 13 - Estado de resultados .....	68
Ilustración 14 - Analisis financiero balance.....	69
Ilustración 15 - Analisis Estado de Resultados.....	70
Ilustración 16 - Analisis Financiero General .....	73
Ilustración 17 - Impuesto de renta .....	80
Ilustración 18 - Impuesto de renta corregido .....	84