

Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez**Study on the management of accounts receivable and influence on liquidity**

LATORRE ASMAD, Mónica Rubí¹; ROSAS PRADO, Carmen Elvira²;
URBINA CARDENAS, Max Fernando³; VIDAURRE GARCÍA, Wilmer Enrique⁴

Universidad Señor de Sipán

RESUMEN

El objetivo principal de la presente investigación fue por validar el rol que tiene las cuentas por cobrar y demostrar la influencia que tiene dentro la liquidez que proporciona dentro de la rentabilidad de la empresa. Se contó con la participación de los principales del área Contable (10) entre ejecutivos y técnicos de la empresa en estudio. Se hizo un estudio descriptivo correlacional. Los resultados que se obtuvieron es que existe una correlación directa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la cual se enfatiza que ambas variables se relacionan de manera directa con la finalidad que la empresa obtenga la rentabilidad y continuar creciendo dentro del ámbito empresarial.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, liquidez, rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to validate the role of accounts receivable and demonstrate the influence that the liquidity it provides within the profitability of the company has on the participation of the principals of the Accounting area (10) between executives and technicians of the company under study. A descriptive correlational study was done. The results obtained are that there is a direct correlation between accounts receivable and liquidity in which it is emphasized that both variables are directly related to the purpose of the company obtaining profitability and continuing to grow within the business environment.

Keywords: Accounts receivable, liquidity, profitability.

© Los autores. Este artículo es publicado por la Revista UCV HACER Campus Chiclayo. Este es un artículo de acceso abierto, distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución - No Comercial - Compartir Igual 4.0 Internacional. (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>), que permite el uso no comercial, distribución y reproducción en cualquier medio, siempre que la obra original sea debidamente citada.

Recibido: 29 de enero de 2021

Aceptado: 12 de abril de 2021

Publicado: 18 de mayo de 2021

¹Bachiller en Contabilidad, e-mail: latorreasmadmon@crece.uss.edu.pe,  <https://orcid.org/0000-0001-9204-0998>

²Doctora en Educación, Maestra en Ciencias Económicas, e-mail: celvirarp@crece.uss.edu.pe,  <https://orcid.org/0000-0002-7924-3157>

³Doctor en Educación, Maestro en Ciencias Económicas, e-mail: urbinamax@crece.uss.edu.pe,  <https://orcid.org/0000-0002-0474-5590>

⁴Doctor en Educación, e-mail: vidaurrewil@crece.uss.edu.pe,  <https://orcid.org/0000-0002-5002-572X>

INTRODUCCIÓN

La gestión de cuentas por cobrar es un concepto que está directamente asociado con la liquidez de la empresa, las cuentas por cobrar representan el crédito que se ofrece a los clientes con la finalidad de fidelizarlos y poder marcar mayor presencia en el mercado de los productos y/o servicios que se ofrece.

El propósito de esta investigación se centra en buscar la correlación existente entre la variable “cuentas por cobrar y liquidez”, para lo cual se enfatizó el estudio dentro una empresa de servicio, en la cual se mide el tiempo que se otorga a los clientes para realizar el pago del servicio prestado y que a su vez genere la rentabilidad esperada.

La importancia de este estudio radica en poder identificar cual son los aspectos que generan la falta de fluidez entre las cuentas por cobrar y la liquidez que afecte a la empresa, y que evite esta liquidez que genera la rentabilidad se convierta en un incobrable, es por ello por lo que ponemos énfasis en las causas que han puesto guiado nuestro estudio, tales como:

Retrasos en la entrega de servicio a clientes: problemas logísticos o de calidad que provoca que el plazo de cobro se incremente.

Retraso en la Facturación de la mercancía por consiguiente el periodo de pago se alarga del periodo de cobro.

Errores administrativos de Facturación en el trámite de cobro: la codificación bancaria o de las vueltas de clientes son incompletas y muchos datos no están actualizados y se producen más devoluciones de las normales.

Gestión de los impagados y las devoluciones: servicios o productos no conformes y la empresa reacciona con lentitud en la reclamación y recobro de los recibos o efectos impagados en la reclamación de los recibos o efectos de los impagos y/o devoluciones.

Mala gestión al establecer los contratos con los clientes, las condiciones de cobro especificadas que pueden resultar poco claras en los tiempos de cobros en las expresiones de cobranza dentro de los contratos, tales como: si, ¿a contar desde cuándo?

La sexta edición del libro “Análisis del comportamiento de pagos empresarial” señala que

en 2018 solo un 14% de los empresarios aplicó intereses de demora, dos puntos porcentuales por encima del año precedente, mientras que cerca del 46% de los empresarios encuestados opina que la aplicación de un régimen sancionador ayudaría a mejorar el cumplimiento de los plazos de pago.

(Caución, 2016) Hace referencia que: “Una de cada tres empresas de Brasil, Canadá, México y Estados Unidos atraviesa problemas de morosidad de los clientes debido al retraso en el cobro de sus operaciones comerciales. De acuerdo con el último Barómetro de Prácticas de Pago difundido por Crédito y Caución, al menos una quinta parte de las cuentas por cobrar de esta bolsa de empresas acumula más de 90 días de retraso desde la fecha de vencimiento.

La mayor parte de esas facturas se refieren a operaciones de exportación con una alta probabilidad de convertirse en deudas incobrables y pérdidas, lo que podría generar graves alteraciones al flujo de efectivo. De acuerdo con el estudio, el 95% de las empresas ha experimentado el pago tardío en facturas de sus clientes, tanto nacionales como extranjeros. Casi el 50% del valor total de las cuentas por cobrar no se pagaron a su vencimiento, especialmente en operaciones de comercio exterior.

En México, el 54% de las empresas experimentó retrasos en los pagos más frecuentemente de clientes domésticos, mientras que en Estados Unidos el 57% experimentó retrasos en los pagos más a menudo de clientes extranjeros. El 2.2% del total de las cuentas por cobrar se registró como incobrable. México y Brasil fueron los dos mercados de la región más afectados en ese sentido.

El 55% de las empresas señaló a la declaración de insolvencia como razón de estos impagos, el 37% al fracaso en los intentos de cobro y el 35% a la imposibilidad de localizar al cliente. La encuesta de también contempla los factores clave de la tardanza en el pago por parte de los clientes, los retos para la rentabilidad de las empresas, y la opinión de los entrevistados sobre las tendencias de prácticas de pago tardías de la industria en los próximos 12 meses.

En la actualidad, las empresas comerciales y de servicios realizan sus ventas tanto al contado como al crédito, sin embargo, al momento de

hacer el cobro de sus facturas pendientes el resultado no es siempre exitoso ya que finalmente no termina recuperándose lo esperado como se acordó y se genera un desbalance en las cuentas que puede llevar a serios problemas a las empresas acreedoras” (p. 12).

Las causas que hemos mencionados anteriormente abordan información en la cual muchas de las empresas, tanto de servicio y/o comerciales tratan de no pasar por alto pero que sin embargo si no cuentan con un personal capacitado capaz de llevar el seguimiento desde lo más básico puede generar un desenlace de pérdidas para la empresa.

A continuación, podemos mencionar a (Holmes, 2016), quién determina que las cuentas por cobrar son tal vez uno de los activos más importantes de una empresa, esto porque constituyen el crédito que la empresa concede a sus clientes a través de una cuenta abierta en el curso ordinario de un negocio.

Para Loyola (2016), la gestión de cuentas por cobrar inciden significativamente en la liquidez de un empresa dedicada al rubro agropecuario, ello debido a deficientes políticas de créditos, la cual resulta flexible dado que en la evaluaciones priman el prestigio y antigüedad que poseen en el mercado y no realizan seguimiento riguroso como verificar el cumplimiento de obligaciones que contraen con otras empresas.

Bernstein (2013) sostiene que: La liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras.

En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.

Esto quiere decir que fundamentalmente la liquidez es la capacidad de convertir activos en tesorería para hacer funcionar a la empresa. A su vez la tesorería es considerada el componente más líquido con respecto a todos los demás activos, pues proporciona la mayor flexibilidad de elección a la empresa para decisiones de inversión

o financiación.

METODOLOGÍA

El estudio se ha realizado en una empresa de servicio empresa especialista en atención a emergencias y gestión de riesgos operacionales. En la cual se estructuro de la siguiente manera:

El diseño de la investigación fue con diseño descriptivo No experimentado porque no se manipularán de manera deliberada las variables y estará basada fundamentalmente en la observación de fenómenos, tal como se dan en su contexto natural para así poder analizarlos con posterioridad y en donde no habrá ni condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio como es la Empresa.

Población: personal del departamento administración y finanzas de la empresa de servicios y por la cantidad de colaboradores la muestra termino involucrando al área de contabilidad de la empresa en estudio.

Unidad de análisis: Documentos estados de resultados y balance general 2019.

RESULTADOS

La empresa, las operaciones de servicio han realizado una expansión dentro de las áreas de negocio la tendencia de las operaciones mercantiles realizando ventas a crédito, por varias razones, entre ellas, los volúmenes de mercaderías que se comercializan, para lo cual, las empresas emplean diferentes políticas y procedimientos de crédito para la evaluación de sus clientes.



Figura 1. Cuadro de recuperación de los créditos del 2019 vs las ventas netas.

Fuente: Reporte de cuentas por cobrar de la Empresa de servicios.

Como resultado del trabajo según el análisis de las cuentas por cobrar mediante técnicas estadísticas, la encuesta aplicada al personal del área de cobranzas, el análisis de los reportes de ventas y estados financieros nos demuestra que, en la empresa, existen un control deficiente de las cuentas por cobrar; sin embargo, cuenta con una gran liquidez por los servicios a largo plazo con los cuales tiene contratados muchos de los servicios que ofrece.

Dentro de las investigaciones validamos que las dimensiones que involucran la correlación de nuestro estudio, es que existe relación de liquidez, capacidad de pago, cumplimiento de pasivo y obligaciones financieras.

A medida que aumente la proporción de activos corrientes o disminuyan los pasivos corrientes, se contará con un capital de trabajo mayor para llevar a cabo las actividades de operaciones de la compañía.

Esto significa que las deudas a corto plazo de la empresa pueden ser pagadas a tiempo, y por lo tanto la compañía no tiene problemas de liquidez, pues lo que puede asumir compromisos con nuevos clientes. Sin embargo, si no existe un control adecuado, el proceso podría convertirse en un riesgo eminente para el crecimiento de la empresa.

Por el contrario, gracias a una adecuada gestión de sus cuentas se pueden prever situaciones contractuales a la empresa, contribuyendo favorablemente a sus logros y le permitirá generar activo circulante para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Se coincide con la indagación de Pérez (2015), quien concluye que, la situación actual de las políticas y procedimientos del otorgamiento de créditos de la empresa Juan Pablo Morí E.I.R.L. donde el resultado de la cartera morosa determinó la existencia de 25 créditos a empresas del sector público, alcanzaron una morosidad de S/ 128,356.87 que representa el 10 % de la cartera total. Tal hecho se suscitó por la falta de capacitación a la gerencia y tener un administrador idóneo para desempeñarse como evaluador de los expedientes antes de otorgar el crédito.

Estamos de acuerdo con el autor y concluimos resaltando que en base al cuestionario realizado al personal de cobranza de la empresa, los resultados arrojaron que los empleados optan por capacitar y preparar a una sola persona que realice las cobranzas por los servicios prestados y que no se requiere la contratación de más empleados lo que sugieren que la empresa debe mejorar la planificación, capacitación y comunicación entre las demás áreas para solucionar el retraso de los pagos ocasionados por las ventas a crédito.

Según Bravo (2007), la gestión de cuentas por cobrar consiste en representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo.

Estamos de acuerdo con el autor Bravo, porque a través de la aplicación y gestión de los recursos de la empresa, estos derechos se convertirán en efectivo en el plazo que convengan.

Asimismo, se observa en el análisis financiero, en los reportes de ventas y clientes y en los resultados del cuestionario, que la empresa cuenta con una serie de problemas para convertir sus derechos exigibles en efectivo, entre ellos está la deficiente gestión en sus procedimientos de cobro, el poco conocimiento del personal encargado de las cobranzas, la falta de aplicación de unas políticas de crédito que permita conocer con exactitud los plazos y los días de cobro por cada servicio prestado.

Por lo tanto, la contrastación de la hipótesis de estudio influye en la investigación, donde la variable gestión de cuentas por cobrar (causa) y la variable liquidez (efecto), se relacionan; por lo tanto, se confirma la relación de influencia que existe entre ambas variables.

Mediante la Contrastación de la Hipótesis se ha logrado comprobar que existe una influencia significativa entre la variable gestión de cuentas por cobrar (causa) y la variable liquidez (efecto), así como cada una de las dimensiones del cuadro de operacionalización de las variables, tales como el nivel de ventas, las políticas de crédito y los procedimientos de cobranza. Todas ellas influyen significativamente en la liquidez, probándose de esta manera la hipótesis alternativa. Por lo consiguiente, la hipótesis queda aceptada.

DISCUSIÓN

Después de haber analizado la información recopilada en la investigación desarrollada en la empresa se establece:

Primero que teniendo como antecedente que las variables de cuentas por cobrar y liquidez están vinculadas directamente con la valoración que se le da al cliente y que esta debe ser asumida por personal idóneo y responsable de poder realizar el control, constante con la finalidad de evitar pérdidas de nuevas inversiones dentro de la continuidad del negocio.

En segundo punto fue poner dentro de la investigación el seguimiento correspondiente a las cuentas por cobrar analizando cada uno de los datos que permitió establecer que el nivel de ventas al crédito influye en el incremento de la liquidez o el riesgo de no alcanzar el objetivo trazado por la empresa.

Las evaluaciones de los datos obtenidos permitieron establecer que las políticas de crédito influyen directamente en la liquidez de la empresa, porque obedecen a una correlación que a largo plazo podría generar el crecimiento o decrecimiento de los negocios debido a la liquidez que esta pueda presentar frente a sus stakeholders.

CONCLUSIONES

Se ha establecido que los datos obtenidos permitieron comprobar, si los procedimientos de cobranza influyen en la liquidez de la aunque actualmente la empresa tenga contratos con servicios que ha permitido tener acceso a una liquidez, sin embargo los contratos a corto plazo que no se procedimiento podrían tener influencia más adelante en convertirse en impagos.

REFERENCIAS

- Actualidad Financiera (2020). Ratios financieros y de Gestión aplicados al Sector Público. <https://actualidadempresarial.pe/>
- Área de Pymes (2018). Ratios de rendimiento. <https://www.areadepymes.com/?tit=ratios-de-rendimiento-ratios-del-balance-y-de-la-cuenta-de-resultados&name=Manuales&fid=ej0bcad>
- Bravo, M. (2007). La administración de capital de trabajo. México: Pearson educación.
- Bernstein, L. (2012). Fundamentos de análisis financieros. España: McGraw-Hill
- Carrera, Sh. (2015). Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Chalupowicz, D. (2009). Política de Crédito en las Organizaciones-Un instrumento para mejorar. Revista FLAI. http://www.felaban.net/archivos_boletines_clain/archivo20140723200302PM
- Educación Financiera (2019). Medios de pago. <https://www.asba-supervision.org/PEF/medios-de-pago/medios-de-pago.shtml>
- Gestión de Estados Financieros. (2009). Los dividendos en el análisis contable. <https://efecpn.wordpress.com/2009/01/20/los-dividendos-en-el-analisis-contable/>
- Gestiopolis (2019). Administración, análisis y políticas de crédito. <https://www.gestiopolis.com/administracion-analisis-y-politicas-de-credito/>
- Kohler, P. (2014). Gestión de Empresas. Estados Unidos
- Loyola, Ch. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Íllimo (Tesis de Licenciatura, Universidad

Nacional de Trujillo). [https://
dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/
UNITRU/5244/loyolaiba%
bl ez_christian.pdf?
sequence=1&isAllowed=y](https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5244/loyolaiba%c3%bl ez_christian.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Normas Internacionales de Contabilidad (2020).

Normas Internacionales de Contabilidad.
<http://www.uv.es/contagest/Varios/NIC>

Paredes, L. (2014). Estados Financieros. Perú

Vela, S. y Caro, A. (2015). Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito. [http://repositorio.uigv.edu.pe/
bitstream/handle/20.500.11818/478/
herramientas%20financieras.pdf?
sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/478/herramientas%20financieras.pdf?sequence=1&isAllowed=y)