



Ecuador – septiembre 2017 - ISSN: 1696-8352

CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ.

Eco. Josefa Esther Arroba Salto, MAE. , MSc.

Docente Titular Principal

earrobas@ulvr.edu.ec

Tatiana Solis Cabrera

Estudiante

tatysolisc@gmail.com

Facultad de Administración, Carrera de Contabilidad y Auditoría

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Josefa Esther Arroba Salto y Tatiana Solis Cabrera (2017): "Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (septiembre 2017). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>

RESUMEN: El presente artículo científico analiza las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa "Comercializadora El Baraton Baratonsa" S.A.; dedicada a la compra y venta de electrodomésticos por medio de créditos, siendo las cuentas por cobrar el principal activo de la empresa, considerando que un deficiente análisis de otorgamiento de crédito o la falta de control podría causar problemas.

Para el desarrollo de la investigación se ha utilizado diferentes herramientas metodológicas, técnicas y procedimientos, tales como: método analítico, histórico y documental, que permitió determinar cuáles han sido los problemas de liquidez en la empresa; además, se aplicó entrevista a los empleados, se realizó la técnica de observación directa, se tomó información del estado de situación financiera de la empresa tanto del año a investigar como el año siguiente, con el propósito de un comparativo del nivel de afectación según los saldos de la cuentas por cobrar, obteniéndose información para un análisis del reporte de morosidad de la cartera. Con el objetivo de poder recomendar a la administración posibles ideas para mejorar sus procesos, evitando futuros problemas y riesgos de liquidez.

ABSTRACT: The present scientific article analyzes the accounts receivable and their impact on the liquidity of the company "Comercializadora El Baraton Baratonsa" S.A.; dedicated to the purchase and sale of household appliances through credits, the accounts receivable being the

main asset of the company, considering that a poor analysis of the granting of credit or lack of control could cause problems.

For the development of the research, different methodological tools, techniques and procedures have been used, such as: analytical, historical and documentary method, which allowed to determine what the problems of liquidity in the company have been; in addition, employees were interviewed, the direct observation technique was carried out, information was obtained on the financial status of the company for both the year to be investigated and the following year, with the purpose of comparing the level of affectation according to the balances of the accounts receivable, obtaining information for an analysis of the report of delinquency of the portfolio. In order to be able to recommend to the administration possible ideas to improve its processes, avoiding future problems and liquidity risks.

PALABRAS CLAVES: Crédito, cuentas por cobrar, liquidez, políticas de crédito, índices financieros.

KEYWORDS: Credit, accounts receivable, liquidity, credit policies, financial indices.

INTRODUCCIÓN:

Los objetivos de una empresa son sus resultados, situaciones o estados que pretende alcanzar en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone.

La empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATRONSA S.A., dedicada a la compra y venta de electrodomésticos y línea blanca, para lograr competitividad utiliza sistema de créditos directos con sus clientes, siendo el principal activo las cuentas por cobrar, razón por lo cual debe ser muy minucioso al momento de otorgar el crédito ya que afecta directamente a la liquidez de la misma.

Para el desarrollo de la investigación se recabó información de diferentes libros, proyectos de investigación, revistas científicas, artículos, que fueron de utilidad para las bases teóricas. Para emitir los hallazgos se efectuó un informe técnico, conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

DESARROLLO:

Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez.

Adicionalmente, se muestra los objetivos específicos del artículo, los cuales se detallan a continuación:

- ✓ Demostrar los indicadores de actividad de la empresa

- ✓ Examinar las políticas y límites de las cuentas por cobrar.
- ✓ Interpretar la eficiencia de recuperación de la cartera de cuentas por cobrar.

La **idea a defender** que contribuye a la presente investigación es la siguiente:

La adecuada aplicación de políticas y procesos al momento de otorgar crédito y cobranza de la cartera de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A. evitará incurrir en riesgos y permitirá mejorar la gestión de cobranzas otorgando liquidez, optimizando recursos y tiempo.

Los medios para la obtención de la información fueron: consultas en libros de contabilidad y finanzas especializados en el análisis de las cuentas por cobrar, revistas científicas y revisión de tesis referentes al tema de cuentas por cobrar, en los cuales se investigó conceptos de cuentas por cobrar, análisis de la liquidez a fondo, cuentas incobrables; y por último obtención de información de los estados financieros de la empresa.

Entre los resultados de la investigación más relevantes se presenta la administración de cuentas por cobrar:

Según Encalada, (2016 p.10) encontró que: Cortijo (2010) manifiesta lo siguiente: Las empresas tratan de brindar las mejores facilidades de venta al crédito a los consumidores, para mantener su participación en el mercado y generar mayores utilidades.

Las empresas adaptan sus políticas crediticias al comportamiento variable que presentan las ventas durante el año, lo que permite mantener un equilibrio en la liquidez. Es muy importante la coordinación entre las áreas de ventas, créditos y cobranza para la colocación de los buenos créditos y evitar cuentas incobrables. (p. 10).

Las empresas en general para lograr mantener una posición en el mercado, ofrecen a sus clientes las mejores ofertas y diferentes formas de pago, garantizando mantener la cartera de clientes y a la vez atraer nuevos. Por tal razón se debe evitar incrementar la cartera de morosidad que perjudica la liquidez de las empresas y el cumplimiento de las responsabilidades a corto plazo.

Análisis Financiero

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008) señala lo siguiente:

El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones (p. 158).

En toda compañía es muy importante hacer análisis financiero, con la finalidad de crear alertas de acuerdo a los intereses de la compañía, para futuras tomas de decisiones.

Previo a la investigación de las bases teóricas utilizadas se ha evaluado los procedimientos y análisis de dichos conceptos.

Cuentas Incobrables

Según Blanco Escobar & Gómez Martínez, (1995) “Las cuentas incobrables carecen de valor y no se pueden presentar como activo, además, si no hubo pago, tampoco hubo ingreso, pero la venta se efectuó y la mercancía se entregó”. (p. 34).

Las cuentas incobrables son valores que se pierden con el pasar del tiempo y en donde la empresa empieza a provisionar hasta recuperar la totalidad de la cartera incobrable.

Liquidez

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008)

Con el indicador de liquidez se analiza si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas. Entiéndase por obligaciones las deudas con acreedores, proveedores, empleados y otras. (p. 158).

Es muy importante analizar la liquidez de la empresa, para poder identificar con tiempo las alertas de alta y baja liquidez, con la finalidad de contraer obligaciones financieras a futuro.

METODOLOGÍA Y MÉTODOS

En este capítulo se estableció técnicas y procedimientos aplicados con el objetivo de encontrar alternativas que mejoren el manejo de las cuentas por cobrar. Se utilizó el método analítico, histórico y documental, que nos permitió determinar cuáles han sido los problemas de liquidez en la empresa, además del uso del método de la entrevista que mediante la recolección de datos y la información proporcionada por parte de la empresa debidamente soportados, ayudaron a la adecuación de soluciones que implicaron en las recomendaciones del problema para obtener resultados deseados.

Tipo de Investigación

La investigación que se plantea es de tipo descriptiva y explicativa, ya que busca en primer momento describir las variables en estudio, al mismo tiempo establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian.

Enfoque de la Investigación

El enfoque de este proyecto de investigación es cualitativo, por lo tanto, se utilizan métodos de medición y se presentan los resultados obtenidos, basados en acontecimientos históricos.

Se aplicó este enfoque porque se analizó la liquidez de la empresa en relación a las cuentas por cobrar, porque la liquidez es la parte más sensible de los estados de situación financiera de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., al ser parte del activo corriente representan un elemento primordial y fundamental dentro del giro del negocio.

Técnicas de Investigación

Para el presente proyecto se utilizó las siguientes técnicas:

Técnicas de investigación documental: Se aplicó en la consulta de páginas web, libros, revistas, y notas de autores relacionados a las cuentas por cobrar.

Observación directa: Se utilizó la técnica de la observación directa para analizar el comportamiento de los fenómenos que acaecen en los procedimientos con relación a las cuentas por cobrar, determinando las recomendaciones en el informe final de dicha técnica.

Entrevista: Se realizó con el objetivo de obtener diversas opciones o repuestas que permita determinar el motivo de los problemas que existen, como ayuda para aclarar dudas de aquellas interpretaciones erróneas que existieren dentro del proceso de análisis.

RESULTADOS OBTENIDOS

Para la presentación del análisis de la información y la interpretación de los datos, se revisó los Estados financieros de la empresa, se evaluara el desempeño y la situación financiera de las cuentas por cobrar.

Además se realizó un análisis histórico de la empresa para determinar cómo se ha originado la morosidad de la cartera de crédito y su incidencia en la liquidez a lo largo del periodo contable

y así identificar variables significativas, la relación existente entre las políticas de crédito y el nivel de recaudación de saldos de cuentas por cobrar.

Al concluir la investigación como conclusión se estableció elaborar un Informe técnico, con respecto a los hallazgos con las recomendaciones sugeridas.

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directos
Falta de Manual de procedimientos crediticios	Diseñar	Manuales de políticas de crédito para el análisis crediticio	TI: 15 días RE: Analista de crédito y Jefe de crédito	Minimizar el riesgo de cartera vencida
No cuenta con un reporte de administración de cartera para cada vendedor	Reimpresión del documento	Visualizar las edades de morosidad por cliente	TI: 1 día; RE: Jefe de crédito	Mayor control con respecto a la cartera vencida
Ausencia de Control Interno	Guía de Control para la Cartera de clientes	Revisar dos veces por semana los reportes de la cartera de clientes y establecer estrategias de cobro.	TI: semanal RE: Contadora	Información confiable para la toma de decisiones.
Falta de capacitación a los empleados	Capacitación	Dirigida a los empleados en temas de políticas y aplicación de procesos en las cuentas por cobrar	TI: cada 6 meses RE: Gerencia	Aplicación de políticas y manejo de procesos
Poco uso del buró de crédito	Realizar un mejor uso eficiente de la herramienta del buró de crédito Equifax	Aprovechar la herramienta de buró de crédito y revisar el historial crediticio de los clientes.	TI: todos los días RE: Analista de crédito y cobranza	Reportes claro y detallados, mayor precisión de las decisiones crediticias.
No cuentan con un Departamento legal	Establecer un departamento legal	Insertar al equipo de trabajo un departamento legal	TI: 1 mes RE: Gerente General	Respaldo y seguridad en la administración del departamento de crédito y cobranza
Ausencia de análisis de los Indicadores de liquidez y de gestión	Desarrollo y análisis de los indicadores	Analizar los estados financieros con los indicadores de gestión y liquidez.	TI: 1 día RE: Contador	Otorga información financiera actual, válida y precisa.

De acuerdo a la investigación realizada en la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A con domicilio en la provincia de los Ríos, cantón Vinces, Calle: Bolívar, Intersección Sucre frente a novedades Meggy en cuanto al tema “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez” podemos tener las siguientes conclusiones.

1. No cuenta con un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y tampoco para los procesos de cobranza.

2. No se otorga un reporte de administración de cartera de créditos por cliente, a los vendedores.

3. No tienen un control interno con respecto al otorgamiento del crédito y a la administración de la cartera, por lo que podemos constatar los resultados poco beneficiosos para la empresa.

4. Poseen poco tiempo el buró de crédito para el análisis de otorgamiento de crédito, pero no existe un control interno sobre el mismo, por lo que a veces no se hace buen uso de la herramienta.

5. La empresa no cuenta con programas de capacitación al personal en temas de análisis de créditos y de cobranza, al igual que en temas financieros, lo que origina el desconocimiento del impacto que tiene la incobrabilidad en la liquidez de la compañía.

6. No se toman medidas legales para la recuperación de la cartera morosa.

7. No efectúan análisis de los indicadores financieros para evaluar la situación de la empresa.

8. Realizan provisiones al 1% según lo que indica la ley, pero lo ideal sería que realicen una provisión más alta, porque se estaría subestimando a la cartera por cobrar.

9. De acuerdo al análisis vertical del estado de situación financiera del año 2015 se evidenciaron que las cuentas por cobrar corresponden al activo corriente de mayor peso financiero en la COMERCIALIZADORA EL BARATÓN BARATONSA S.A. representando el 68.75%, al igual que el año 2016 que es de 77.05% manteniéndose aun como el activo corriente de mayor peso financiero.

10. De acuerdo a los resultados de los indicadores de liquidez de cuentas por cobrar, no podemos concluir si corresponden a síntomas de buena salud financiera, debido a los siguientes antecedente: No poseen políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito por lo que otorga créditos, no se realiza análisis por clientes para el otorgamiento de crédito,

existe la posibilidad que parte de esas cuentas por cobrar sean a largo plazo y fueron mal registradas.

11. Se evidenció mediante el indicador de la razón corriente que la empresa en el año 2015 tiene \$ 3.17 para cubrir cada \$ 1 de pasivos corrientes, mientras que en la prueba ácida sin contar con los inventarios tiene \$ 2.35 para cubrir cada \$ 1 de pasivos corrientes, sin embargo a pesar de tener una imagen de un alto índice de liquidez, tenemos también cuentas por cobrar que es uno de los rubros de mayor peso financiero y es el que tiene más lenta realización para convertirse en efectivo. Como lo habíamos mencionado en el análisis de la tabla 21, la empresa no tiene políticas y procedimientos de crédito y cobranza, no maneja un análisis para el otorgamiento de créditos por lo que estas cifras encontradas a través de los indicadores de liquidez, no son totalmente ciertas.

12. También se concluyó que la rotación de cartera del año 2015, fue de 1.97 veces en rotación, a diferencia de año 2016 que fue de 1.43 veces, cuando debería rotar más veces para cobrar la cartera a sus clientes, al no tener políticas estrictamente establecidas, por lo general otorga crédito de 12 a 18 meses, dependiendo de los clientes; por esta razón debería tener más veces en rotación.

13. El período promedio de cobro para el año 2015, fue de 185.44 días, hay una falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de la cartera, que afecta a la liquidez de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A, mientras que en el año 2016 fue de 255.54 días.

RECOMENDACIONES

Luego de todos los análisis e investigaciones realizadas a la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., podemos proponer las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda elaborar un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de crédito y los procesos de cobro, controlando mejor el riesgo crediticio.
2. Diseñar un reporte de administración de cartera de crédito por cliente para los vendedores, disponiendo de esta manera una mejor información actualizada del vencimiento de las cuentas.

3. Se recomienda revisar y lleva un control constante de las cuentas por cobrar para analizar y cambiar los cupos y plazos asignados de crédito.
4. Establecer métodos para el cobro de clientes, mediante llamadas para que se acerquen a cancelar sus deudas, recordatorios de pago, enviar estados de cuenta para que tengan conocimiento de sus cuentas a vencer.
5. Crear un manual metodológico para análisis de crédito.
6. Revisar todos los días el buró de crédito, para revisar el historial financiero de los clientes antes de otorgar créditos, además realizar un mejor uso de esta herramienta a través de capacitaciones.
7. Realizar capacitaciones continuas al personal de crédito y cobranza para mejorar el buen manejo de la administración de la cartera y el análisis de los créditos.
8. Se aconseja provisionar un porcentaje más alto para la cartera de crédito sin subestimarla, para evitar riesgos de incremento de cartera
9. Incrementar al equipo de trabajo un departamento legal para que ayude en temas de morosidad de la cartera.
10. Realizar análisis de los indicadores financieros para controlar y evaluar las actividades de la empresa, lo cual permitirá determinar las causantes de las decisiones tomadas y mejorar las estrategias de cobro y crédito.
11. Diseñar un sistema de control adecuado de las fechas de vencimientos de los créditos.
12. Se recomienda monitorear periódicamente los créditos otorgados
13. Hacer un análisis de riesgo por cada cliente
14. Realizar un check list de la documentación requerida para otorgar créditos a los clientes.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Blanco Escobar, L. G., & Gómez Martínez, J. A. (1995). Cuentas Incobrables. En *Administración financiera de las cuentas por cobrar* (pág. 34).

Encalada, L. (2016). *Provisión de las cuentas por cobrar y su efecto en los estados financieros de la compañía Intvescom S.A.* Guayaquil: Proyecto de Investigación previo a la obtención del Título de Ingeniera en contabilidad y Auditoría.

Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. (2008). Liquidez. En G. Guajardo Cantú, & N. Andrade de Guajardo, *Contabilidad Financiera* (pág. 158). México D.F.: Mc_Graw Hill.