



Septiembre 2018 - ISSN: 1696-8352

CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LÍQUIDEZ

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

Docente Titular Principal

earrobas@ulvr.edu.ec

Joselyn Alexandra Morales Anguieta

Elvira Johanna Villavicencio Peñaranda

Estudiantes

Joselyn-morales-a@hotmail.com

Eljovipe_80@hotmail.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, Joselyn Alexandra Morales Anguieta y Elvira Johanna Villavicencio Peñaranda (2018): "Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (septiembre 2018). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>

RESUMEN: El presente artículo analiza la variación y comportamiento de las Cuentas por Cobrar y su Relevancia en la Liquidez de la empresa "Rauni Importadores y Autopartes S.A."; dedicada a comercializar repuestos nacionales e importados de vehículos Peugeot, Renault y Citroën enfocándose en el mercado interno.

Para el desarrollo de esta investigación fue necesario comparar el Estado de Situación Financiero de los períodos contables 2015 y 2016 además, se analizó las políticas y procedimientos vigentes de la empresa el cual fue la base para el estudio del activo y pasivo corriente. Se aplicaron métodos como entrevistas, observación directa, permitiendo obtener información para elaborar las conclusiones y recomendaciones de la investigación

ABSTRACT: This article analyzes the variation and behavior of Accounts Receivable and its revelation in the liquidity of the company Rauni Importadores y Autopartes S.A., dedicated to

commercialize national spares and imported parts of Peugeot, Renault and Citroen vehicles focusing on the internal market.

For the development of this research, it was necessary to compare the financial situation status of the 2015 and 2016 accounting periods. In addition, the current policies and procedures of the company were analyzed, which was the basis for the study of assets and liabilities. Methods were applied as interviews, direct observation, allowing to obtain information to elaborate the conclusions and recommendations of the research.

PALABRAS CLAVES: Liquidez, Cuentas Incobrables, Comercializadora, Ratios Financieros

INTRODUCCIÓN

Por la situación económica actual del país, las pequeñas, medianas y grandes empresas basan sus resultados económicos en la comercialización de sus productos o servicios enfocados en la modalidad de cobros a créditos, generándose cuentas por cobrar origen de las ventas realizadas, se obtendrá liquidez a corto o a largo plazo, permitiendo que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones a terceros. Es de primordial importancia el seguimiento y control de los movimientos contables de las cuentas por cobrar, para evitar reflejar pérdidas en los resultados de los estados financieros.

La empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. enfocada a la comercialización de repuestos de vehículos de varias marcas, siendo su principal proveedor Peugeot; como estrategia de venta y para poder adquirir más demanda implementó el sistema de crédito directo que en la actualidad le ha permitido obtener una amplia cartera de cobro que influye directamente con la liquidez de la empresa.

En esta investigación se obtuvo información documental en: internet, libros, tesis, artículos; lo que aportó para fundamentar las teorías implementadas. Se realizó un informe técnico y se proporcionaron conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

DESARROLLO:

Analizar de qué manera las cuentas por cobrar afectan la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

Además, se presentan los objetivos específicos del artículo; por lo cual se detallan a continuación:

- Examinar los procesos y políticas de control que actualmente la empresa utiliza para las cuentas por cobrar.

- Indicar cuales son los parámetros y técnicas de evaluación que se realizan a los nuevos clientes para autorizar créditos directos.
- Determinar el alcance de las provisiones al momento de obtener el saldo del costo.

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

Al analizar las cuentas por cobrar se podrá observar su relevancia en la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A

Los medios para la obtención de la información fueron: consultas en libros de contabilidad y finanzas especializados en el análisis de las cuentas contables, revistas científicas y revisión de tesis referentes al tema de cuentas por cobrar y análisis de ratios financieros, en los cuales se indagó conceptos de las cuentas en estudio por último comparación de los años contables de la información de los estados financieros de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A

Entre los resultados de la investigación más relevantes se presenta el control interno del ingreso;

Estimación de Deudas incobrables

Según Saavedra, (2003) menciona que Los saldos de las cuentas por cobrar en general, Clientes, deudores, letras por cobrar, etc., representan el derecho que tiene la empresa a recibir los deudores ciertas sumas de dinero. Son cuentas que indican un alto grado de liquidez. Pero todo está sujeto a que los clientes paguen sus compromisos. (p. 98).

En la presente investigación se analizará las deudas incobrables, los saldos que se generan por los clientes que no han cumplido con el compromiso de cancelar los valores adeudados y estos se observan en los balances de la empresa.

Liquidez corriente

Según Lawrence J,(2012) “La liquidez corriente, es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa.” (p. 65).

En la presente investigación, se analizará los Estados financieros de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., aplicando las ratios financieras para conocer las variaciones que se han dado de un periodo a otro.

Cuentas por Cobrar

Según Aranda, (2010) “Cuentas por cobrar son aquellas cantidades que los clientes adeudan a una compañía por haber obtenido de ésta bienes o servicios o por la obtención de crédito dentro de un curso de los negocios”. (p.17).

La mayoría de las empresas su forma de pago es a crédito, ya sea a corto plazo o largo plazo, según las políticas establecidas en las empresas.

Rotación de Cartera

Según Garcia, (2017) considera que este indicador permite mantener una estricta y constante vigilancia a la política de crédito y cobranzas. Se espera que el saldo en cuentas por cobrar no supere el volumen de ventas, pues esta práctica significara una congelación total de fondos de este tipo de activo, con lo cual se le estaría restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

Por lo tanto, se desea que el saldo de cuentas por cobrar se rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos, pero permita usar el crédito como estrategia de ventas. (p. 97).

En las empresas la rotación de la cartera, debe ser analizada periódicamente, por lo que es un indicador muy importante para realizar los presupuestos de ventas en los próximos periodos.

Políticas de Cobranza

Según Avila, (2007) “son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento” (p. 242).

En este proyecto se revisará el manual de políticas de cobranzas que posee la empresa en la actualidad.

Análisis Financiero

Según Mendoza, (2011) indica que la información económica-financiera que proporciona dicho análisis es vital para que la empresa conozca de primera mano la situación patrimonial que posee. A partir de esta información podemos estudiar económica y financieramente una empresa, lo que nos dará la herramienta para considerar su comportamiento futuro. (p. 109).

En este proyecto se investigará el área financiera, y se utilizará los índices financieros, para conocer la solvencia y liquidez de la empresa.

METODOLOGÍA Y MÉTODOS

La investigación se fundamentó en los lineamientos sistemáticos establecidos, determinando la problemática como punto base, posteriormente se han establecido objetivos para el desarrollo, estudios bibliográficos donde se reflejaban diversos temas que aporten a la idea a defender; mediante una investigación deductiva y bibliográfica se pudo ejecutar con la utilización de recursos tales como libros, textos, revistas y sitios web.

Tipo de investigación

La investigación se realizó con el método descriptivo, que se utiliza para recoger, organizar y obtener la información necesaria para los resultados deseados para la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. en el periodo contable 2015 - 2016. En el proyecto se ejecutó un amplio estudio de la cartera vencida y de otras cuentas por cobrar que afectan directamente a la liquidez de la empresa.

Enfoque de la investigación

El presente proyecto de investigación se guió por la información obtenida con los datos históricos que permitieron una amplia perspectiva de los procedimientos, contabilización y registros de las cuentas por cobrar, basándose en un enfoque cualitativo.

La investigación analizó el déficit que mantiene la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. en la liquidez. Esto permitirá aportar con políticas y procedimientos para prevenir y recuperar la morosidad de las cuentas incobrables.

Técnicas de la investigación

Investigación Bibliográfica: Con este método se identificó conceptos, teorías y aspectos legales relevantes para proceder desarrollar el presente proyectos de investigación, a través de la información pertinente para el análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez; utilizando medios tales como: libros, textos, revistas, página web, entre otros.

Investigación tecnológica: Aportó con el uso de medios tecnológicos que proporcionaron información a través de sitios web que aportaron un resultado efectivo.

Investigación exploratoria: Con este método de investigación se obtuvo una orientación global.

Técnicas de investigación documental: La información se obtuvo por medio de la investigación de informes contables, estados financieros, gestión de cobro, ratios financieras entre otros.

Observación Directa: Se realizó esta técnica de investigación con los datos e información financiera proporcionada por la empresa con el objetivo de analizar el comportamiento de un determinado periodo contable de las cuentas que se encuentran como objeto de estudio. Para brindar las opciones y procedimientos necesarios para en el informe final.

Entrevista: El siguiente método permite obtener información idónea y amplia de las diferentes áreas que conforman el objeto de estudio además consiente en conocer diversas situaciones y problemas vigentes en la empresa, para poder realizar los cambios o mejoras a las diversas áreas.

RESULTADOS OBTENIDOS

Para la presentación del análisis de la información y la interpretación de los datos, se revisó los Estados financieros de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A, se evaluará las políticas y procedimientos también las variaciones de los resultados del análisis financiero aplicando ratios financieros y evaluación de la cartera vencida.

Además se realizó un análisis histórico de la empresa para determinar cómo se ha originado los costos financieros en la cartera de clientes.

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

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directo
Incumplimiento de los manuales de procedimientos para otorgar crédito	Aplicar	Uso correcto de las políticas y procedimientos	-TI diario -RE -Analista de Crédito -Contador -Gerente General	Mejora de los procesos y se obtiene una cartera de créditos confiable.
No se utiliza el buró de crédito	Implementar	La herramienta Equifax (buro de crédito)	- TI diario -RE	Información confiable de la capacidad de pago de los clientes.

			Analista de Crédito	
Falta de análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar, desconocimiento de la liquidez de la empresa	Analizar e Informar	Los niveles Cuantitativos de las cuentas por cobrar	-TI Mensualmente -RE Contador	Conocer los valores razonables respecto a la liquidez de empresa
Desconocimiento del área de cobranzas sobre las facturas emitidas a crédito	Supervisar	Las facturas emitidas a crédito	-TI diario -RE Analista de Crédito	Tener control de las cuentas por cobrar. Disminuir las cuentas incobrables.
Análisis de las ratios financieras esporádicamente.	Calcular	Las variaciones de los indicadores financieros (ratios financieras)	-TI Mensualmente. -RE Contador	Se obtiene información actualizada de las variaciones constante de las cuentas.
Aumento de las notas de créditos	Analizar	Las causas del incremento de las devoluciones y rebajas de los inventarios	-TI semanal -RE Contador	Optimización de tiempo en los procesos de ventas y registros contables.
Falta de evaluación para otorgar préstamos a los empleados	Guía para autorizar prestamos	Establecer directrices para mejorar el sistema para otorgar créditos.	- TI 2 días -RE Contador	Control al gestionar los préstamos.
Periódicamente no se entrega el reporte de la cartera vencida	Controlar	Realizar seguimiento de los clientes que mantiene morosidad con la empresa	-TI semanal -RE Analista de crédito	Reduce el aumento de los días de morosidad.
Desactualización de los procesos de cobro	Actualizar	Mejorar los procedimientos vigentes que permitan agilizar los cobros.	- TI Diario - RE Gerente General	Captar los cobros en un plazo de tiempo menor.
Ausencia de estrategias de control	Fomentar métodos de control interno	Alcanzar mayor eficiencia y eficacia en los procedimientos de los diferentes departamentos.	-TI Cada 2 semanas -RE Gerente General	Mejorar los procedimientos de control en las diferentes áreas

Escasa capacitación a los empleados	Perfeccionamiento del personal	Evitar los errores continuos, y disminuir el tiempo en modificarlos.	- TI Semestral -RE Gerente General.	Eficiencia del personal en las actividades asignadas
Los parámetros para otorgar créditos son deficientes	Mejorar	Disminuir los saldos de la cartera vencida	-TI Bimensual -RE Analista de Crédito	Aumento considerable de la liquidez.

CONCLUSIONES

Según la investigación elaborada en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Quito, Calle 6 de diciembre Número N47-388 Intersección Manuel Lizarzaburu, en cuanto al tema “Las Cuentas por Cobrar y su relevancia en la liquidez”, se puede indicar las siguientes conclusiones.

1. Incumplimiento de los manuales de procedimientos para otorgar crédito, evidenciándose deficiencias en varios procesos establecidos en la empresa.
2. No se utiliza el buró de crédito para estudiar la capacidad de pago del cliente, provocando el aumento de cuentas incobrables.
3. Desconocimiento de la liquidez de la empresa debido a la falta de análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar.
4. Desconocimiento de las facturas emitidas a crédito, en el área de cobranzas.
5. Falta de análisis de las ratios financieras que permita conocer las variaciones constantes de las cuentas del activo y pasivo corriente.
6. Aumento de las notas de créditos por motivo de devoluciones, rebajas o registro de ventas de manera errónea.

7. Ausencia de evaluación de las remuneraciones del empleado al momento de otorgar un préstamo que permita medir la capacidad de pago.
8. No se entrega de forma periódica el reporte de la cartera vencida, desconociéndose el plazo de morosidad de los clientes.
9. Desactualización de los procesos de cobro, confirmando que en algunas ocasiones los medios utilizados no permiten agilizar los cobros de acuerdo al vencimiento del mismo.
10. Ausencia de estrategias de control en los departamentos de crédito, contable y gerencia general.
11. Escasa capacitación a los empleados, que afecta a la eficiencia y eficacia en el cumplimiento de los procesos, ocasionándose errores continuos en los respectivos informes.
12. Deficiente los parámetros para evaluar la liquidez del cliente al momento de otorgar créditos.

RECOMENDACIONES

Luego de todas las observaciones y análisis efectuados a la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., podemos proponer las siguientes recomendaciones:

- 1.- Aplicar correctamente los manuales de procedimientos y políticas de la empresa, que se encuentra vigente en la empresa.
- 2.- Utilizar el sistema de Buró de Crédito como herramienta principal, para el estudio financiero que posee el cliente.

3.- Análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar constante, para conocer la liquidez de la empresa.

4.- Control en las facturas emitidas a crédito, en el área de cobranzas.

5.- Realizar análisis de las ratios financieras mensual, para conocer las variaciones constantes de las cuentas del activo y pasivo corriente.

6.- Evitar la elaboración de las notas de crédito por motivo de devoluciones, rebajas o registro de ventas de manera errónea

7.- Estudiar las remuneraciones de los empleados, para que al momento de otorgar un préstamo tenga capacidad de pago.

8.- Elaborar de forma periódica el reporte de la cartera vencida, para conocer el plazo de morosidad de los clientes

9.-Establecer procesos de cobro, para agilizar la recuperación de las facturas vencidas.

10.- Establecer estrategias de control en los departamentos de crédito, contable y gerencia general.

11.-Capacitar a los empleados para que cumplan con sus trabajos con eficiencia y eficacia en los procesos y no tengan errores continuos en los respectivos informes.

12.-Establecer parámetros eficientes, para evaluar la liquidez del cliente al momento de otorgar créditos.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

BIBLIOGRAPHY Aranda, V. (2010). La Administracion de las cuentas por cobrar en la empresa Vivar. Cuenca.

Avila. (2007). Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito.

Garcia, L. (2017). Análisis Financiero y Control.

J., C. J., & Lawrence J, C. (2012). Principios de la Administracion Financiera.

Mendoza. (2011). Analisis de Ratios Financieros.

Saavedra, G. (2003). Contabilidad General.