

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE INVESTIGACION

**LA INFLUENCIA DE LAS DEUDAS POR COBRAR EN
LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

JIMENEZ INFANTE, DAYSI JUANA

CODIGO ORCID: 0000-0001-8948-2576

ASESOR:

PONCE CANALES, JAVIER MARCIAL

CODIGO ORCID: 0000-0002-7117-1312

LINEA DE INVESTIGACION: CONTABILIDAD Y FINANZAS

LIMA, PERU

ENERO 2022

I. Resumen

Para esta investigación se hizo aplicación de elementos importantes, como la utilización de la metodología de la investigación científica, el empleo de conceptualizaciones, definiciones y otros. Con respecto a la parte metodológica, fundamentalmente se empleó la investigación científica, la misma que sirvió para incrementar todos los factores importantes de la investigación. De igual modo las aportaciones brindadas por los especialistas, el mismo que esclarece el tema en referencia, así como también amplía el panorama de estudio con el aporte de los mismos; respaldado con el empleo de las citas bibliográficas que dan aprobación a la investigación. Por consiguiente, los propósitos planteados en la investigación han sido conseguidos a plenitud, como también los datos encontrados facilitaron el éxito de los mismos.

Palabras claves: cuentas por cobrar, liquidez, empresa.

II. Abstrac

For this research, important elements were applied, such as the use of the scientific research methodology, the use of conceptualizations, definitions and others. With respect to the methodological part, fundamentally the scientific research was used, which served to increase all the important factors of the research. In the same way, the contributions provided by the specialists, the same that clarifies the subject in reference, as well as widens the panorama of study with their contribution; supported with the use of the bibliographical quotations that give approval to the research. Consequently, the purposes set out in the research have been fully achieved, as well as the data found facilitated the success of the same.

Key words: accounts receivable, liquidity, company.

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción	1
2. Antecedentes de la Investigación.....	2
2.1 Nacionales.....	2
2.2 Internacionales	3
3. Desarrollo del tema (Bases teóricas).....	5
3.1 Cuentas por Cobrar	5
3.1.1 Definición	5
3.2 Políticas de crédito.....	6
3.2.1 Procesos para la determinación del límite de crédito.....	7
3.2.2 Políticas de cobranzas	8
3.2.3 Días de crédito	8
3.3 Liquidez	8
3.3.1 Definición	8
3.3.2 Ratios de liquidez.....	9
3.3.3 Medición de la liquidez.....	9
3.4. Ratios o Índices Financieros	9
3.4.1 Definición de Términos	11
4. Conclusiones	13
5. Aporte de la investigación.....	14
6. Recomendaciones	15
7. Referencias bibliográficas.....	16

1. Introducción

El énfasis de este estudio se basa en las deudas por cobrar y su relevancia que se otorga en las empresas, especialmente en cómo afectan a su liquidez.

En consecuencia, el propósito de este estudio es destacar la relevancia de las deudas por cobrar y su impacto en la liquidez de una empresa. Su objetivo general es evaluar el impacto de los gestores de créditos comerciales en la liquidez.

Para dar una buena base teórica a esta investigación, se exploraron fuentes bibliográficas sobre el rendimiento laboral y la gestión de recursos humanos. La necesidad de la gestión de los recursos humanos en cualquier tipo de empresa, con énfasis en la captación de personas con capacidades que no sólo conduzcan a un alto rendimiento, sino que las conviertan en socios estratégicos de la empresa, es una constante en estas fuentes.

El marco de este estudio se basa en una evaluación bibliográfica de autores que tratan de la gestión de cuentas por cobrar y de la liquidez...

Por último, las conclusiones del estudio interpretan la importancia de las opiniones de los encuestados en relación con los balances por recolectar y la liquidez.

2. Antecedentes de la Investigación

2.1 Nacionales

Vega (2016) La liquidez de la sociedad se da como consecuencia de la gestión de las deudas por cobrar. Las ventas con préstamo poseen un resultado similar en el riesgo de liquidez cuando se trata de cumplir a corto plazo con las obligaciones. Como no se utilizaron enfoques analíticos, las normas de crédito tienen un impacto en la liquidez, a pesar de que todos estos criterios son necesarios para una buena comisión referido a las deudas por cobrar. La información adquirida permitió verificar si los métodos de cobranza tenían un impacto en la liquidez de la sociedad, debido a que, están relacionados con la salvación de las deudas por cobrar.

Rojas y Vásquez (2017) Cuando los investigadores compararon la gestión de las deudas por cobrar con la liquidez, descubrieron que la gestión de la EPS SEDACAJ S.A. es insuficiente, y que si lo anterior mejora, la liquidez de la empresa mejorará; debido a que los procesos han estado mirando directamente las inversiones actuales, este es un instrumento para determinar los índices de liquidez. La investigación indica que una adecuada diligencia de las deudas por cobrar conduce a una mayor flexibilidad de la empresa, a menos problemas de cobro y a una mejora del activo circulante para cumplir con las múltiples obligaciones de la empresa.

Gonzales, Hurtado, Lazarte y Ramirez (2015) Los autores al medir el incremento de las deudas por cobrar comerciales y la gestión de las deudas de cobranza dudosa de la empresa ecológica Amazon Food SAC observaron indicios de problemas en las utilidades y la inadecuada gestión de préstamos y cobranzas.

En conclusión, indica que una mala gestión de cobro es perjudicial para la empresa, ya que las deudas por cobrar aumentaron mientras que el beneficio se mantuvo sin cambios, y también

concluyeron que hay una influencia perjudicial para la corporación cuando se comparan los días promedio de cobro con los días promedio de las transacciones de pago.

Rodríguez y Rodríguez (2014) indica en su tesis la situación actual de la empresa en materia de cobros es insatisfactoria, ya que carece de un área de administración en la que las tareas del personal estén debidamente separadas para minimizar el exceso de trabajo; además, la empresa no celebra convenciones de venta a crédito con sus clientes. Por lo tanto, la sociedad no analiza el contexto de sus interesados antes de otorgar el préstamo, la técnica de inspección interna dentro del área de cobros es defectuoso, y la empresa no tiene ni siquiera la liquidez para cumplir con sus compromisos, lo que le obliga a buscar financiación externa para cubrir su déficit presupuestario. En resumen, afirmamos que hay que aplicar las normas de cobro.

2.2 Internacionales

Morales (2012) Gestión de cuentas por cobrar en una empresa que distribuye tubos y accesorios de acero inoxidable a los sectores alimentario y farmacéutico. Ayuda a determinar que las insuficiencias organizativas que se reflejan en la consecución de sus acciones, y también en la conexión que se produce con el cliente y el comportamiento de marketing que estos tienen a continuación, dedicar mucha más atención a cambiar o mejorar las áreas relacionadas con el préstamo y la recaudación, ya que su ausencia les impide ejercer un control adecuado para crear políticas, la tele salud de la conducta y las obligaciones dentro de la organización.

Según lo expuesto se puede determinar que, debido a las deficiencias administrativas, la cual afecta la correlación que se crea con el comprador, con el propósito de poder tener un mejor control con la cual se estableció políticas y delimitaciones para la obtención de una buena relación comercial lo cual sirve de base para la intención que se plantea la empresa.

Gonzales y Vera (2013) Los autores al evaluar la diligencia entorno a las deudas por cobrar de la sociedad Hierros San Félix en el departamento de ventas y cobranza observaron que no tiene un control y procesos establecidos siendo deficiente concluyendo que se debe implementar un manual de normas y procesos administrativos de cobranza y efectuar cobros moratorios, siendo indispensable tomar en cuenta los efectos que tienen las deudas por cobrar en la solvencia y renta de la organización ya que está unida a todos los procesos porque de ellas depende la liquidez de la organización.

Se vincula las deudas por cobrar ya que se observó que no tienen un buen manejo de control y procesos establecidos, tomando en cuenta los efectos que las deudas por cobrar tienen en la liquidez. Motivo que se llegó a la conclusión que si estos son utilizados adecuadamente se garantizara una mayor solvencia en la empresa.

Según Pérez (2012) en su estudio tiene un nivel descriptivo y un diseño de campo. Se ha comprobado que la información contable debe incluir todos los datos básicos y adicionales necesarios y las revelaciones para garantizar que la condición económica y los resultados económicos sean lo más precisos posible; por ello, los créditos comerciales de la empresa representan una proporción significativa de las ventas globales y están sujetos a un sistema de control personal.

La finalidad de este estudio es optimizar Comunicación interdepartamental, verificación de los saldos de ingresos diferidos en una fecha determinada y seguimiento de las incoherencias detectadas.

Nogueira (2010) realizó una investigación donde se trató de un estudio de campo descriptivo, y con esta investigación se busca un sistema de vigilancia e implementación en las

actividades. Como resultado, la dirección de la empresa recomienda que este sistema sea utilizado para implementar medidas correctivas que permitan a la empresa adquirir los recursos que necesita para operar normalmente y mantenerse en el mercado.

Este antecedente es útil ya que ayuda a comprender las cualidades que se deben considerar al hacer este tipo de estudio, así como la importancia de que siga los procesos contables de la empresa.

Según Holmes (1994), las deudas reflejan el capital que los consumidores deben a la empresa. Cuando se venden productos o servicios, pero el pago no se recibe de inmediato, se crean cuentas por cobrar. Los deudores son otro término para referirse a los clientes. La honestidad comercial, reforzada por una investigación crediticia, ofrece una base suficiente para creer que el cliente realiza alguna remesa monetaria; las deudas por cobrar pueden proceder de varios clientes y se consolidan en una sola cifra en el balance.

De acuerdo con lo anterior, las deudas por cobrar sirven como fuentes de préstamo para las diligencias de una empresa, permitiéndole comprar productos y servicios de otras partes, al mismo tiempo que hace uso de las facilidades de crédito disponibles. De ahí la importancia de una adecuada gestión y contabilización de los importes de las deudas por cobrar.

3. Desarrollo del tema (Bases teóricas)

3.1 Cuentas por Cobrar

3.1.1 Definición

Según Van & Wachowicz (2010), Las deudas por cobrar son aquella representación a los derechos exigibles que se origina por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de créditos, representan aquellos activos que tiene la empresa que se pueden convertir rápido en dinero para la culminación del proceso económico en un plazo determinado.

Según Puppio (2013), La cuenta por cobrar es aquella prolongación de una venta a préstamo a los usuarios finales de la empresa dado por un plazo establecido o limitado, políticas internas y procedimientos, este instrumento es de uso administrativo de la cartera pendiente de cobro que es utilizado por gran número de empresas de acuerdo a su naturaleza.

Por lo tanto, a través del uso de las variables de estudio, podemos determinar que con una óptima administración de la cartera pendiente de cobro se puede obtener procesos eficientes siempre en cuando la empresa respeta el tiempo límite, las políticas y los procedimientos mediante esto logrará obtener la liquidez suficiente para afrontar sus pagos.

Según Redondo (2014), incluyen las influencias productivas en favor de la sociedad derivados de la venta de productos o servicios, así como los amparados por facturas, avisos de envío y otros similares documentos.

Las deudas por cobrar comprenden no sólo las reclamaciones contra los consumidores por bienes y servicios, sino también una serie de reclamaciones, como los préstamos a la alta dirección o a los trabajadores, las deudas con las filiales, los intentos de reclamación contra otras empresas y los pagos a los proveedores. (Ray, y Pany, 2011)

3.2 Políticas de crédito

Las políticas de crédito son criterios que sirven para realizar los procesos de manera óptima en la aprobación del crédito, estos alineamientos ayudan a contrarrestar inconvenientes futuros como

quejas, malos procedimientos, sanciones que le funcionario que aprueba el crédito tiene que cumplir.

3.2.1 Procesos para la determinación del límite de crédito

Está compuesto por métodos para la determinación de créditos estableciendo cantidades y tiempo.

El método basado en el crédito necesario: Este método utiliza la cantidad del volumen de crédito que se le puede acceder a un cliente, este monto nos sirve para poder asignar un límite de crédito por cliente, esto puede ser complementado.

Proceso del capital de trabajo del cliente: Este proceso se utiliza con el fin de medir el nivel del riesgo de solvencia que tiene cada cliente para poder definir qué capacidad tiene para asumir el pago de una deuda, así mismo se evalúa ciertas características que tiene el cliente en su historial crediticio en el sistema financiera.

El proceso de las compras anuales del cliente: En este método se utiliza las compras que realizan los clientes para poder determinar el riesgo de impago que tiene el cliente, además que se realiza un cruce de información con los proveedores que tiene los clientes.

El método del límite de crédito provisional: Este método ayuda asignar un límite de crédito del cliente basado en la evaluación de su comportamiento histórico de compras en la empresa, analizando como el cliente se desenvolvió en los pagos de cada compra, cuantos días de mora tuvo.

Toda esta información se analizará y se pondrá un precio límite de préstamo que fue asignado al cliente.

3.2.2 Políticas de cobranzas

Es el establecimiento de normas, parámetros, lineamientos que se tienen que tomar en cuenta en el otorgamiento de un crédito comercial, la persona encargada de aprobar el crédito tendrá que realizar la supervisión de la efectución de todas las políticas planteadas por la entidad.

3.2.3 Días de crédito

Rige a un periodo de tiempo solicitado por el cliente para que sea realizada la obligación y contiene dos partes fundamentales que son la determinación de la fecha de vencimiento que cuantifica el tiempo que se otorga el crédito al cliente que va a dar la empresa. Para la determinación del plazo se tiene que tomar en consideración rubro de la empresa, los procesos internos que se tiene además de asegurar que tiene el capital de trabajo suficiente para seguir operando hasta que llegue la fecha de término de la deuda de sus clientes.

Días de crédito vencido, Es cuando ya se pasa un día después la fecha de acordado entre las dos partes. Una vez que se tenga en atraso algunas deudas será considerada como cartera vencida. En resumen: El tiempo de vencimiento que se establece en el crédito está compuesto por ambas partes donde se cuantifica la rapidez y eficacia del crédito otorgado por la empresa.

3.3 Liquidez

3.3.1 Definición

Para Bernstein (1999), citado por Ibarra (2001), La liquidez es la facilidad, la rapidez y el grado en que los activos corrientes pueden convertirse en efectivo, y su escasez se considera un signo de dificultades financieras. Los ratios financieros se utilizan para evaluar su capacidad de asumir compromisos a corto plazo a medida que van venciendo. (Lawrence, 2007).

3.3.2 Ratios de liquidez

Según Bernstein (2005), Los ratios de liquidez son aquellos indicadores que muestra la rapidez, simplicidad y el nivel para transformar los activos corrientes en efectivo, y la carencia y disminución de la liquidez es considerado como uno de los importantes problemas financieros que tiene una empresa ya que su capacidad de pago a corto plazo no es eficiente y por consecuencia esto originara problemas operativos.

Núñez (2009), Los ratios de liquidez son aquellos índices que muestra que un activo corriente es utilizable en un corto plazo esto es visto en el balance general de la empresa, el tener activo corriente ayuda a la toma de decisión en temas de inversión y desarrollo empresarial durante un periodo.

3.3.3 Medición de la liquidez

Según Bernstein (2005), Para calcular la liquidez lo más favorable que se debería de hacer es tener una mirada global de los procesos que realiza la sociedad para establecer la liquidez, así mismo se tiene que tomar en cuentas ciertos acontecimientos no estaban previstos por escasa liquidez que tenemos. Para cuantificar la liquidez se puede utilizar tanto las ratios financieras como el fondo de maniobra financiera.

3.4. Ratios o Índices Financieros

Un ratio o índice económico es la relación entre diferentes datos financieros; así mismo, podemos haber dicho que las proporciones son un tipo de ratios financieros que también se encuentran en la cuenta de resultados como el Estado Financiero y el Balance de Situación con el fin de revelar cómo se encuentra la empresa en base a unos criterios concretos que se utilizan a la hora de encontrar las ratios. Estos índices nos ayudan a analizar cómo es la gestión de la empresa tanto funcional, como financiera, como de gestión.

Dentro de estos índices encontramos a los siguientes:

Ratios o Razones de Liquidez, es el índice que mide la accesibilidad de contar con dinero, así mismo es aquella habilidad que tiene la sociedad de hacer frente a sus compromisos de corto plazo.

Los Ratios de liquidez son los siguientes: índice de liquidez a corto plazo, índice de Prueba ácida, índice de efectividad y índice de Capital de trabajo.

Índice o razón de solvencia o endeudamiento, son los índices que nos ayudan a medir la relación que existe entre el capital propio y el capital ajeno, así mismo nos ayuda a calcular en qué grado la empresa está endeudada en sus activos y cuanto tienen se pueden respaldar con su patrimonio.

Los índices de endeudamiento son los siguientes, índice de endeudamiento corriente, índice de endeudamiento no corriente, índice de endeudamiento de un activo c.

Índice de ganancias o rentabilidad, este nos ayuda a determinar la rentabilidad que la empresa tiene relacionada con los activos, inversiones, el total de ventas y el patrimonio. El resultado nos indicara la eficiencia operativa que tiene la empresa.

Los índices de rentabilidad son los siguientes, índice de rentabilidad corriente de un activo, índice de rentabilidad por acciones, índice de rentabilidad bruta/total de ventas, índice de rentabilidad del patrimonio, índice de dividendos por acción.

Índice de gestión, miden la eficacia en los procesos operativos que tiene la empresa como la rotación de sus activos, rotación de su cartera pendiente de pago y la rotación de inventarios. Los índices de gestión son los siguientes; índice de rotación de cuentas por cobrar, índice de rotación de cuentas por pagar, índice de rotación de mercadería o inventarios

3.4.1 Definición de Términos

Crédito, Es un negocio entre dos o más partes en el que una de ellas (el acreedor o prestamista) entrega dinero, mercancías, servicios o valores a cambio de la posibilidad de nuevos pagos de la otra parte (deudor o prestatario). Volumen 4 de la Enciclopedia Hispánica

Factoring, El contrato de facturación, según Max Arias Schreiber Pezet (1999), es un contrato financiero y de colaboración complicado, ya que contiene tanto un arrendamiento de bienes como una comisión de cobro, así como una asunción de deudas y un supuesto de jugador principal.

Políticas de Crédito, "Conjunto de normas utilizadas para evaluar si se debe ofrecer o no un crédito a un cliente y durante cuánto tiempo se debe conceder ese crédito". Dado que todos estos componentes son esenciales para la correcta gestión de las deudas por cobrar, la organización debe contar con suficientes fuentes de información sobre tarjetas de crédito y aplicar metodologías analíticas, Gitman (2003),

Políticas de cobranza, Levy (2009), "Procesos que la sociedad adopta para cobrar los balances por recaudar recientes e históricas" es la forma en que la sociedad describe sus procesos para recobrar los balances por recolectar recientes e históricas. Es fundamental crearlos teniendo en cuenta las circunstancias del mercado, la competencia, el tipo de clientes a los que sirve la empresa, así como los objetivos y políticas de la organización.

Activos financieros, Para Sevilla A. (2016) Un instrumento especulativo es una herramienta financiera que da a su titular el derecho a cobrar ingresos futuros del vendedor, es decir, un derecho sobre los activos reales del emisor y el dinero que crean. Cualquier unidad económica tiene la capacidad de emitirlos (empresa, gobierno, etc.).

Rentabilidad, Aunque la palabra rentabilidad se utiliza de forma variada en la literatura económica, y existen diversos enfoques doctrinales que se centran en uno u otro aspecto de la misma, la rentabilidad se define generalmente como la medida del rendimiento generado en un momento determinado por el capital utilizado en el mismo. Según se trate de un análisis a priori o a posteriori, supone una comparación entre los ingresos creados y los métodos empleados para obtenerlos con el fin de ofrecer una elección entre opciones o estimar la eficacia de las actividades realizadas (Sánchez, 2001).

Riesgo, Según Jorion (2001), el riesgo se define como la volatilidad de los flujos financieros inesperados, que suele generarse a partir del valor de los activos u obligaciones.

Ventas, Ricardo Romero, autor del libro "Una venta se define como "la transferencia de una cosa por un precio convenido" mediante la comercialización. La venta puede realizarse de tres maneras: 1) al contado, cuando el producto se paga en la fecha de adquisición, 2) a crédito, siempre que el pago se realice después de la compra, o 3) en pagos, cuando el pago se fracciona en múltiples entregas consecutivas ".

Los créditos representan el derecho a obtener efectivo y otros productos como resultado de determinados ordenamientos de crédito que reflejan las variaciones de valor de los capitales y honorarios que componen la propiedad de una entidad. (Cardozo, 2010).

4. Conclusiones

Para finalizar el siguiente trabajo de investigación, debemos tomar en cuenta cuando una empresa no aplique correctamente los controles previstos en sus normas de crédito, causará problemas en la gestión de la empresa.

Es importante tener en cuenta la consecuencia de los cargos por colectar en la fluidez de una sociedad. Sin fondos suficientes para cumplir con las operaciones del negocio y cubrir las obligaciones breves, la corporación debe financiarse con bancos o incluso recaudar capital de los asociados para ayudar con el capital de trabajo y el cumplimiento de las obligaciones de la empresa.

La empresa debe aplicar inspecciones en toda la gestión fiscal para impulsar la giro de los créditos comerciales y aumentar la inversión operativa.

5. Aporte de la investigación

Este estudio se desarrolló referente a la impresión de las deudas por cobrar en el crédito de la sociedad se realiza con el objetivo de resaltar la importancia de modificar las políticas de crédito, detallando este mismo los niveles de permiso según el importe y los requisitos de docudrama, y formando al equipo financiero en los manejos de control de la gestión de facturación y cobro.

6. Recomendaciones

Evaluar las políticas de ventas de crédito, así mismo incluir en esas políticas la firma de un contrato o compromiso de pago, también se recomienda a la empresa a capacitar al colaborador que se encarga de dar los créditos para que realice un mejor análisis según el perfil del cliente.

Crear nuevas políticas de cobranza como el establecimiento de plazos de vencimientos por cada cliente, así mismo incluir una política donde indique que el colaborador tiene que realizar un análisis profundo para determinar si el cliente tiene la capacidad de pago y moral de pago y realizar un mejor seguimiento a las deudas por cobrar que cayeron en morosidad visitando a los clientes desde el primer día de mora, de la misma manera crear políticas preventivas de mora que consistiría en hacer recordar a los clientes que tiene una cuota por pagar de su crédito mediante mensajes de texto, llamadas telefónicas.

Crear mayor control de aquellas deudas que tienen una morosidad de 60 días y que están propensas a convertirse en deudas incobrables, de la misma manera crear política de recuperación de mercadería si incumplen con el pago de 2 cuotas consecutivas.

7. Referencias bibliográficas

Becerra, L., Biamonte, C., & Palacios, E. (2017). Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa “Ademinsa S.A.C.”. Lima: Universidad Peruana de la Américas.

Bernstein, L. (2005). Análisis de Estados Financieros. España: Irwin.

Brachfield, P. (2003). Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos. España: Gestión.

Caballero Bustamante. (marzo de 2011). Concepto y Aplicación de los Ratios Financieros.

CABALLERO BUSTAMANTE.

<http://www.revistadeconsultoria.com/wp-content/uploads/2012/09/RATIOS1PARTE.pdf>

Castro, J. (09 de diciembre de 2014). CORPONET.

<https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-porcobrar>

Domínguez, G., y Esteban, R. (2017). “Efecto de la Gestión Financiera de las deudas por Cobrar Comerciales en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa GMO COMMERCIAL SRL del Periodo 2016. Lima, Perú.

http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/1604/1/Geraldine%20Dominguez_Rudy%20Esteban_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2017.pdf

Núñez, P. (2009). Ratios Financieros aplicado a empresas. Colombia: Integración Educativa.

Puppio, M. (2013). Diccionario de Administración y Finanzas. España: Océano.

Van, J., y Wachowicz, J. (2010). Fundamentos de la Administración Financiera. México: Pearson Educación.