



Diciembre 2019 - ISSN: 1696-8352

CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN EL APALANCAMIENTO EN EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN EQUIPOS DE SEGURIDAD

LCDA. Fanny Lorena Castañeda Vélez, MAI

Docente Titular Principal

lcastanedav@ulvr.edu.ec

Andreina Cecibel Ortega Ortega

Estudiante

Andreinac_ortega@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:

Fanny Lorena Castañeda Vélez y Andreina Cecibel Ortega Ortega (2019): "Cuentas por cobrar y su efecto en el apalancamiento en empresas que comercializan equipos de seguridad", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (diciembre 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/12/empresas-equipos-seguridad.html>

RESUMEN: La compañía IMPORSAGA S.A. se dedica a comercializar insumos de protección y seguridad industrial la cual ha surgido desde el año 2009. En el año 2016 y 2017 presento inconvenientes en cuanto a su falta de liquidez para poder cumplir con sus obligaciones en general a causa de la falta de pagos por parte de sus clientes.

Para aquello, se ve la necesidad de recomendar un mayor control en cuanto a las ventas a clientes que tenga una capacidad de pago adecuado para poder contraer una deuda y que la misma sea cancelada en los plazos pactados según el acuerdo comercial, para así evitar el apalancamiento en las cuentas por cobrar de la empresa y poder obtener resultados eficientes en relación a la liquidez del negocio.

PALABRAS CLAVE: Apalancamiento, liquidez, cuentas por cobrar, políticas.

ABSTRACT: The company IMPORSAGA S.A. It is dedicated to commercialize industrial safety and security supplies which has arisen since 2009. In 2016 and 2017, I have problems with its

lack of liquidity in order to comply with its obligations in general due to the lack of payments for Part of your customers.

For this, we see the need to recommend greater control in terms of sales to customers that have adequate payment capacity to be able to incur a debt and that it be canceled within the agreed terms according to the commercial agreement, in order to avoid leverage in the accounts receivable of the company and to obtain efficient results in relation to the liquidity of the business.

KEY WORDS: Leverage, liquidity, accounts receivable, policies.

INTRODUCCIÓN

Para desarrollar este proyecto de investigación se ha tomado en consideración a la empresa IMPORSAGA S.A. la misma que fue constituida en el año 2009 en la ciudad de Guayaquil.

IMPORSAGA S.A. es una empresa que comercializa insumos para la seguridad industrial, siendo su fuerte empresas industriales pero no dejando de lado a empresas constructoras que también necesitan de protección personal. El evidente problema que surgió de la empresa fue a partir desde las cuentas por cobrar, ya que mantiene saldos vencidos afectándola específicamente en la liquidez de la empresa. No permitiendo en cumplir con las obligaciones necesarias.

En el análisis y revisión se detectó que la empresa no cuenta con unos manuales y políticas específicos para el tratamiento de cuentas contables, no hay control interno en cuanto a la adquisición de inventario. También se trabajara en sugerir cambios que lograrán el beneficio de la empresa para recibir pagos y que en un futuro exista mejoría en sus ventas.

JUSTIFICACIÓN

En el presente trabajo de investigación trata llanamente en indagar si se adoptan las medidas de las normativas de control para las empresas Pymes, confirmando los correctos procesos contables para que toda la información financiera se aplique de forma razonable por medio de la NIIF Y NIC, así como también con el ente Regulador Tributario (Servicio de Rentas Internas) en lo que compete al absoluto y buen manejo de las cuentas por cobrar.

Al cumplir nuestro objetivo principal y conjunto a la correcta implementación de las Normas, lograremos obtener información y soluciones eficientes, lo que mejora la sustentabilidad y sostenibilidad financiera de la empresa mediante el análisis de control de las cuentas por cobrar.

1. CUENTA POR COBRAR

Según (Conesa, 2013) plantea lo siguiente:

Cuentas por cobrar, representa los derechos exigibles originados por ventas y servicio a cargo de los clientes y otros deudores, es decir, son las ventas realizadas que no se han cobrado (clientes a crédito). Estas cuentas representan el total del crédito extendido por la empresa hacia sus clientes.

La cuenta contable perteneciente al grupo de activo corriente, se incrementara según las ventas que realice la empresa de acuerdo al giro del negocio, la misma que se puede clasificar a corto plazo cuando la deuda se asume menor a un año o por lo contrario a largo plazo si la deuda sobrepasa al año indicado, influyendo de manera importante su recuperación a la liquidez de la empresa de acuerdo a sus políticas empleadas.

2. ROTACION CUENTAS POR COBRAR

Se detalla a continuación lo que (Novelo, 2016) interpreta en su libro de Análisis de Estados Financieros:

La rotación de cuentas por cobrar a clientes significa la cantidad de veces promedio que durante el periodo se renuevan estas cuentas mediante el cobro de las mismas, convirtiendo su saldo en efectivo. Este ratio se determina dividiendo el total de las ventas netas a crédito efectuadas en el periodo entre el promedio de los saldos de estas cuentas; esta información se obtiene tanto del balance general como del estado de resultados.

Comentando lo que indica en la cita, podemos decir que nos permite tener un dato determinado y más exacto del tiempo en que se recupera una venta realizada a crédito, para con ello poder tener expedientes verídicos de cómo se está gestionando y aplicando las políticas implementadas en el proceso, también podríamos tomar decisiones en cuanto a que las políticas puedan mantenerse o analizar la posibilidad de realizar cambios buscando un beneficio a corto plazo para la empresa.

3. APALANCAMIENTO

Según (Gitman, 2003) destaca lo detallado a continuación:

El apalancamiento total refleja el impacto combinado de los apalancamientos operativos y financiero sobre la empresa. Es también el resultado de uso de activos o fondos de costo fijo y pueden ser Apalancamiento Operativo o Financiero.

En el caso de la empresa IMPORSAGA S.A. se deduce que el apalancamiento que más se asemeja a su estado actual es el apalancamiento operativo ya que mantiene deudas vigentes, pero al momento que las ventas comiencen, acarreará consigo un acrecimiento en mayor proporción a sus beneficios.

4. VENTAS

Podemos detallar a continuación por (Thompson, 2016) la versión de algunos autores:

La American Marketing Association (Terms, s.f.) define la venta como "el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador)".

Como se indica en la cita, fundamentalmente venta es el intercambio, negociación, comercialización de productos, con el fin de obtener un beneficio ambas partes, tanto la persona que adquiere como el demandante del bien o podría ser también del servicio.

5. POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA

Según (Horne & Wachowicz, Jr, 2002) indica lo siguiente:

Las condiciones económicas, los precios asignados a los productos y la calidad de los mismos, además de las políticas de crédito de las empresas, son los factores más importantes que influyen en las cuentas por cobrar de una empresa. Todas, excepto la última, escapan en gran medida al control de los directores de finanzas. No obstante, al igual que con otros activos circulantes, los directores pueden variar el nivel de cuentas por cobrar y mantener el equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo. Reducir los estándares de crédito puede estimular la demanda, lo que, a su vez, debe traducirse en mayores ventas y utilidades. No obstante, implica un costo mantener las cuentas adicionales por cobrar, además de un riesgo mayor de pérdidas por cuentas incobrables. Este equilibrio es el que se quiere analizar.

6. REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LORTI.

Según el Reglamento para la aplicación de la LORTI (Jurídica, 2015), nos indica lo siguiente:

6.1 Créditos Incobrables.

Serán deducibles los valores registrados por deterioro de los activos financieros correspondientes a créditos incobrables generados en el ejercicio fiscal y originados en operaciones del giro ordinario del negocio, registrados conforme la técnica contable, el nivel de riesgo y esencia de la operación, en cada ejercicio impositivo, los cuales no podrán superar los límites señalados en la Ley.

La eliminación definitiva de los créditos incobrables se realizará con cargo al valor de deterioro acumulado y, la parte no cubierta, con cargo a los resultados del ejercicio, y se haya cumplido una de las siguientes condiciones:

- a) Haber constado como tales, durante dos (2) años o más en la contabilidad;
- b) Haber transcurrido más de tres (3) años desde la fecha de vencimiento original del crédito;
- c) Haber prescrito la acción para el cobro del crédito;
- d) Haberse declarado la quiebra o insolvencia del deudor; y,
- e) Si el deudor es una sociedad que haya sido cancelada.

Los créditos que han pasado a ser incobrables indica que únicamente serán reconocidos si cumplen con límites detallados en la LORTI. No se tomara en cuenta, las cuentas incobrables hasta que se efectúe con veracidad los escenarios pertinentes que se plantea en el reglamento.

7. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

7.1. Metodología

En la presente investigación, se utilizó la metodología descriptiva, correlacional y documental. Es descriptiva ya que se ha analizado los elementos o sucesos que se han aplicado la cuenta por cobrar de la empresa IMPORSAGA S.A. para poder definir si el tratamiento aplicado a la cuenta contable y la gestión de la misma es el correcto y el que refleje un mayor beneficio a la empresa.

El correlacional debido a que se analiza una situación que está ocurriendo en un momento dado, determinando así la relación entre dos variables.

A su vez lo documental es debido a que se analizó y reviso la NIIF 9 y su relación respecto a la Medición de las pérdidas crediticias esperadas, las Deduciones por provisiones de créditos incobrables según la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, aquello para poder examinar las cifras presentadas por IMPORSAGA S.A. y aplicar el tratamiento contable conveniente.

7.2. Tipo de Investigación

El tipo de investigación es no experimental, ya que no se realizará ningún tipo de cambio en las variables (ya que estas solo servirán de análisis), se describirá como es el apalancamiento de las empresas. Pero en base a esto se presentará la solución que se explicara en este proyecto con criterio contable, una vez ya analizado y estudiado todo el caso de la compañía.

7.3. Enfoque

Se utilizó un enfoque cualitativo, se realizó al analizar la situación financiera de la empresa identificando el problema en la cuenta por cobrar de IMPORSAGA S.A. afectando directamente a la liquidez de la empresa, mostrándola en un apalancamiento contiguo obteniendo un declive al momento de cumplir con sus obligaciones tanto con el personal, proveedores, fisco, etc.

7.4. Técnica e instrumentos

Las técnicas utilizadas en el proyecto fueron las siguientes:

- Recolección de información a través de entrevistas: Se realiza la entrevista a través de un cuestionario preparado para cada persona encargada de un departamento en específico y con total relación al problema hallado, con el fin de obtener información necesaria para el análisis consiguiente.

- Investigación documental: Esta se realiza a través del estudio y análisis de documentos que deben estar acorde al tema a desarrollarse, estos se pudieran revisar por medio de libros, documentos contables facilitados, revistas, informes tributarios, manuales de gestión, páginas web, etc.

8. INFORME TECNICO

Problemática	Recomendación	Detalle	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficio
No cuenta con políticas actualizadas al otorgar créditos.	<ul style="list-style-type: none">- Actualizar y crear.	<ul style="list-style-type: none">- Actualizar y crear nuevas políticas para otorgar crédito, acorde al beneficio que se espera tener.	TI: 2 semanas. RE: Gerente Comercial – Cobranzas y Asistente de Crédito y Cobranzas.	Reducir el riesgo de que afloren cuentas vencidas.
Ausencia manual de procedimiento para operaciones contables complejas.	<ul style="list-style-type: none">- Elaborar.- Capacitar.	<ul style="list-style-type: none">- Elaborar manuales de procedimientos para operaciones complejas en departamento contable, ya que por falta de conocimiento se deja pasar	TI: 2 semanas. RE: Contador.	Realizar los procesos de manera correcta sin que existan en un futuro reclasificaciones de cuentas por normativas no aplicadas.

		<p>ciertos procesos o registros importantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacitación y actualización de procedimientos Contables, tributarios y financieros. 		
Ausencia de Sistema de análisis crediticio.	<ul style="list-style-type: none"> - Adquirir. 	<ul style="list-style-type: none"> - Adquisición del sistema de consulta crediticia Equifax y capacitación a personal responsable. 	<p>TI: Cada día. RE: Gerencia, Asistente de Crédito y cobranzas.</p>	<p>Información verídica del cliente, disminuye riesgo de cuentas impagas.</p>
Ausencia de Control en compra de mercadería.	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborar. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborar y socializar políticas básicas para la adquisición de productos. 	<p>TI: 2 veces al año. RE: Gerente Comercial, Gerente General.</p>	<p>Aplicación de procesos necesarios de adoptar. Rotación mayor de inventario.</p>
Falta de liquidez para pago de obligaciones.	<ul style="list-style-type: none"> - Innovar, elaborar. 	<ul style="list-style-type: none"> - Innovar con facilidades de pago al cliente, como descuento por pronto pago, ofertas a ciertos productos. 	<p>TI: Cada día. RE: Gerencia Comercial, Gerencia General, Asistente de Crédito y Cobranzas.</p>	<p>Ascienden los valores recaudados, compras frecuentes.</p>

9. CONCLUSIONES

Conforme a lo analizado en el presente proyecto, llevando a cabo la investigación sobre la información facilitada de IMPORSAGA S.A. se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ La empresa IMPORSAGA S.A. no ha tenido la cultura de aplicar políticas, normas, o manuales de procedimientos en sus áreas, ya que al momento de realizar el análisis para desarrollar el presente proyecto se identifica que mantiene políticas para cierto departamento pero desde el inicio de su actividad económica no fueron actualizados para acoplarse según el beneficio que haya querido alcanzar.

- ✓ El departamento contable a pesar de que afirmó aplicar la Normativa NIIF para Pymes, LORTI y demás normas vigentes para el tratamiento contable, no registra el deterioro del valor de cuentas comerciales por incobrabilidad.
- ✓ Al momento de conceder créditos a sus cliente lo manejan por una manera convencional, únicamente la información que recopilan es que el cliente no tenga obligaciones pendientes en IESS, SRI, Superintendencia de Compañías, etc.
- ✓ Han adquirido productos con una cantidad mayor a lo que haya sido solicitada, con el fin de abarcar más clientes, pero los demandantes más frecuentes de IMPORSAGA S.A. no eran demandantes de ese tipo de insumos, es decir que adquirieron un determinado stock de productos con mayor cantidad al demandado.
- ✓ Por la falta de liquidez que ha mantenido la empresa por la falta de pago de sus clientes ha ocasionado que los pagos a sus obligaciones no las hagan en el periodo adecuado, lo que genera que sus deudas asciendan a causa de las multas e intereses que genera el incumplimiento.

10. RECOMENDACIONES

Al finiquitar el presente proyecto desarrollado por las investigaciones y análisis realizados en IMPORSAGA S.A. se recomienda lo siguiente:

- Proceder a la actualización y creación de nuevas políticas de crédito, buscando el beneficio de la compañía.
- Socializar capacitaciones al departamento contable con el fin de aplicar las normativas vigentes obligatorias y evitar vacíos contables. A su vez también se recomienda realizar la reclasificación mencionada en puntos anteriores.
- Conceder créditos en base a análisis crediticios eficientes, no otorgar créditos sin tener conocimiento que la información del cliente será verídica, para esto se recomienda a más de la gestión interna por el departamento, se adquiera los servicios de la empresa Equifax.
- Mantener políticas y procedimientos para abastecer la mercadería necesaria, implementar documentos de control, órdenes de compra, autorizaciones escritas por el encargado. Con el fin de evitar la disponibilidad de productos con poca rotación hacia el mercado.
- Como objetivo de incrementar la liquidez de la empresa se pone a disposición opciones a las que se puede acoger IMPORSAGA S.A. que incentive al cliente a mantener relaciones comerciales y que estas beneficien tanto a ellos como a la empresa.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Conesa, D. H. (2013). *Análisis Financiero para los No Financieros*.

Gitman, L. J. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educacion.

Horne, J. C., & Wachowicz, Jr, J. (2002). *Fundamentos de Administracion Financiera Undecima Edicion*. Mexico: Pearson.

Jurídica, D. N. (2015). *REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*.

Novelo, J. O. (2016). *Análisis de Estados Financieros*. Editorial Digital UNID.

Terms, D. o. (s.f.). *American Marketing Asociation*. Obtenido de <http://www.marketingpower.com>

Thompson, I. (Octubre de 2016). *Promo Negocios*. Obtenido de Promo Negocios: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>