



Esta obra está publicada bajo la licencia
[CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Convergencia entre la Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez en una Clínica Privada

Convergence between Accounts Receivable Management and Liquidity in a Private Clinic

Newton Michel Insapillo García¹; Jorge Luis Contreras Castro¹; Carlos Alberto Vásquez Villanueva^{1*}

¹ Facultad de Ciencias Empresariales Universidad Peruana Unión. Carretera Central Km19, Ñaña, Lima, Perú.

*Autor correspondiente: carlosv@upeu.edu.pe (C. Vásquez).

Fecha de recepción: 28 07 2021. Fecha de aceptación: 23 09 2021.

RESUMEN

El interés del campo empresarial por el crecimiento y sostenimiento de las entidades de servicios, crea la necesidad de realizar estudios a los componentes contables de los estados financieros. El presente estudio buscó determinar en qué medida la Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez se relacionan, bajo un contexto investigativo de una clínica privada en la ciudad de Iquitos; por lo que la metodología utilizada fue descriptivo correlacional, de corte transversal, con el uso del cuestionario y el archivo como instrumentos de medición. La muestra no probabilística de característica censal, estuvo constituida por 10 trabajadores pertenecientes al área contable y administrativa de la clínica en mención. Se encontró que el 60% de los trabajadores califica la Gestión como regular y el 40% como Eficiente; así mismo se encontró que la Liquidez inmediata se relaciona de manera significativa (P valor = 0.000) e inversa (Rho de Spearman = -0.702) con las Cuentas por cobrar en general; dentro de los tipos de cuentas por cobrar, la cuenta IGV crédito fiscal a compensar se relaciona significativamente (≤ 0.05) con la liquidez inmediata (Rho Spearman = -0.654), corriente (Rho Spearman = -0.584) y seca (Rho de Spearman = -0.684); por lo que se concluye que cuanto mejor se ejecuten y la liquidez de la Clínica aumentará por lo que podrá hacer frente a sus compromisos como empresa.

Palabras clave: Gestión de Cuentas por cobrar; liquidez inmediata; liquidez corriente y liquidez seca.

ABSTRACT

The interest of the business field for the growth and sustainability of service entities creates the need to carry out studies of the accounting components of the financial statements. The present study sought to determine to what extent the Management of accounts receivable and liquidity are related, under an investigative context of a private clinic in the city of Iquitos; Therefore, the methodology used was descriptive, correlational, cross-sectional, with the use of the questionnaire and the file as measurement instruments. The non-probabilistic sample with a census characteristic consisted of 10 workers belonging to the accounting and administrative area of the clinic in question. It was found that 60% of the workers qualify Management as regular and 40% as Efficient; Likewise, it was found that immediate Liquidity is significantly related (P value = 0.000) and inverse (Spearman's Rho = -0.702) with Accounts receivable in general; Within the types of accounts receivable, the IGV tax credit to offset account is significantly related (≤ 0.05) with immediate liquidity (Rho Spearman = -0.654), current (Rho Spearman = -0.584) and dry (Rho Spearman = -0.684); Therefore, it is concluded that the better they are executed and the liquidity of the Clinic will increase so that it will be able to meet its commitments as a company.

Keywords: Accounts Receivable Management; immediate liquidity; current liquidity and dry liquidity.

INTRODUCCIÓN

En un contexto empresarial en el que las empresas miden sus resultados económicos por la cantidad de la comercialización de sus productos o servicios, se ven en la de valerse de las ventas al crédito; Amat (2003) refiere que esta realidad origina lo que en contabilidad se conoce como cuentas por cobrar.

Por su parte Bernardo *et al.* (2019) menciona que la maniobra de esta variable da como resultado una adecuada liquidez a corto o largo plazo; Lizcano (2004) menciona que esta condición permite a la empresa poder contar con los recursos para cumplir con sus compromisos y/o obligaciones a terceros. En tal sentido, García (2014) señala que es imprescindible la ejecución de una buena Gestión de las cuentas por cobrar; su importancia radica en evitar los resultados de pérdida en los balances contables.

García (2015) y Wittlinger *et al.* (2013) señalan que la gestión de cuentas por cobrar es una serie de acciones aplicadas hacia los clientes para recuperar los créditos otorgados en un determinado tiempo logrando así liquidez en la brevedad en la organización y disposición de los clientes en negociaciones futuras asimismo, Silva *et al.* (2017) refieren que toda organización no debe descuidar la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, ya que estos pueden generar problemas de liquidez y atraso en el saldo de las cuentas por cobrar; para esto, Berrenechea (2016) recomienda que es necesario que la gerencia destine esta importante función a un individuo o departamento particular de la organización, produciendo así resultados más efectivos teniendo en cuenta generalidades como la convertibilidad de las cuentas por cobrar en las ventas y su importancia de la cobranza en las finanzas empresariales.

Según Vargas y Geizel (2007) mencionan 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. Morales, J. y Morales, A. (2014) indican que se tratan de cuentas que evidencian un alto grado de liquidez. Pero todo está sujeto a que los clientes paguen sus compromisos.

Por otro parte, Rojas y Tasayco (2017) sostienen que la liquidez corriente, es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia; Pomalaza (2016) agrega que su función es medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Chávez y Contreras (2018) señalan que por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa, por tal razón es que este estudio considera a este indicador como referente de la liquidez absoluta.

Con respecto al contexto investigativo, Chávez & Contreras (2018) describen que la Clínica Adventista Ana Sthal, perteneciente a la Organización de la Iglesia Adventista del Séptimo Día, desarrolla sus actividades en la ciudad de Iquitos desde hace más de 90 años; la ubicación en la categoría 2 II, hacen que se consolide como una de las mejores clínicas en la región Amazónica del país. Para tal efecto, decidió ampliar la demanda implementó el sistema de crédito directo, lo que a la fecha le permite obtener una amplia cartera de cobro; por tal motivo se hace necesario determinar en qué medida la Gestión de cuentas por cobrar que viene ejecutando se relaciona con la liquidez que presenta.

El presente estudio buscó determinar en qué medida la Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez se relacionan, bajo un contexto investigativo de una clínica privada en la ciudad de Iquitos.

MATERIAL Y MÉTODOS

El estudio se categoriza según Hernández *et al.* (2014), en un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo correlacional. En base a lo que detallan Dulzaides y Molina (2004), las técnicas que involucran el estudio son la encuesta y el análisis documental, con el cuestionario y la ficha de análisis como instrumentos respectivamente.

En cuanto al cuestionario aplicado como instrumento de medición, consta de 14 ítems que fueron sometidos a validez por juicio de expertos y a confiabilidad, este último presenta un coeficiente de alfa de Crombach de 0.62, lo que resulta aceptable considerando que se tratan de mediciones de variables nuevas.

El cuestionario fue aplicado por encuesta al personal administrativo y contable de la Clínica Adventista Ana Sthal de la Ciudad de Iquitos (10), para lo cual se eligió una muestra no probabilística por conveniencia.

El análisis estadístico comprende una calificación del proceso de la cuentas por cobrar en base a un baremo construido en base a la puntuación obtenida de los encuestados. El análisis de correlación posterior analizó el comportamiento de la normal y como consecuencia se realizó una prueba de correlación no paramétrica (Rho de Spearman); el nivel de significancia utilizado fue de 0.05 y el programa utilizado fue el Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) versión 26.0.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El inicio de la sección estadística parte del análisis individual a las variables Liquidez y Gestión de Cuentas por cobrar; la primera denota que para el año 2019, la liquidez corriente de la entidad tuvo un índice de 2,77; la comparación con el valor teórico referencial (1,50) evidencia que la clínica en mención posee el circulante suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto y mediano plazo; aunque este indicador es alentador en primera instancia, debe analizarse cuidadosamente la realidad de la empresa, debido a que indicaría un exceso de bienes sin invertir, es decir que se podría traducir en improductividad, lo que se conoce como exceso de capital ocioso.

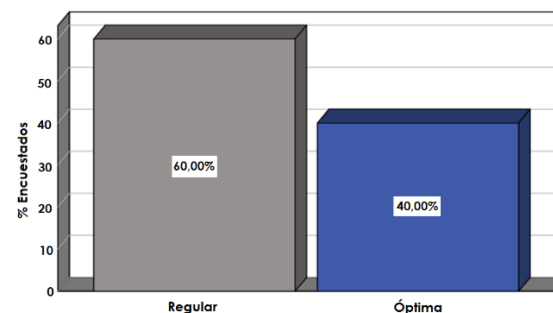


Figura 1. Distribución porcentual de la Gestión de cuentas por cobrar.

En ese sentido, se hace necesario entender el contexto empresarial; la clínica Ana Sthal pertenece a una organización de asistencia en Salud; los excedentes de las utilidades son utilizados para el sostenimiento de su fundación, por lo que el uso de los beneficios no le corresponde directamente.

El análisis de la calificación a la Gestión de cuentas por cobrar de la entidad, se realizó mediante un baremo que identificó el nivel de percepción del proceso; es así que la mayoría del personal (60%) percibe que la gestión se efectúa de manera Regular y el 40% restante califican a la Gestión como óptima y eficiente (Figura 1).

En cuanto al análisis de correlación de los ratios de Liquidez y los importes de las Cuentas por cobrar, partió de la comprobación del supuesto de la normalidad de los datos por medio de la prueba de Shapiro Wilk, debido a que el tamaño de muestra es ≤ 30 ; los resultados de la prueba de normalidad se muestran en la tabla 1.

Tabla 1

Prueba Shapiro Wilk de Liquidez y los importes de las Cuentas por cobrar de una clínica privada en la ciudad de Iquitos

Variable	Valor sig.
Liquidez Inmediata	0.261
Liquidez corriente	0.736
Liquidez Seca	0.872
Cuentas por cobrar	0.129
Convenios por cobrar	0.002
Entregas a rendir cuenta personal	0.552
IGV crédito fiscal a compensar	0.000
Otras cuentas a cobrar	0.192

EL comportamiento de los datos de las variables es distinto a pesar de tratarse de la categoría continua; por tal motivo se utilizó una prueba de correlación paramétrica (Pearson) y no paramétrica (Spearman). Los resultados del análisis correlacional se muestran en la tabla 2; en ella se visualiza las combinaciones bivariadas de la prueba de correlación entre las ratios de liquidez (Inmediata, corriente y seca) y los importes de las cuentas por cobrar de la Clínica.

Los resultados evidencian una relación significativa (≤ 0.05) inversa entre la Liquidez inmediata y el total de las cuentas cobrar (0.000) y el tipo de cuenta IGV por crédito fiscal a compensar (0.001); lo que indicaría que la liquidez inmediata aumenta ante la disminución de estas cuentas. Cabe señalar que la relación es en un nivel de moderado a fuerte.

Tabla 2

Relación de las variables Liquidez y Gestión de Cuentas por cobrar de una clínica privada en la ciudad de Iquitos

Relación	Valor Sig.	Coefficiente correlación
Liquidez inmediata:		
-Cuentas por cobrar	0.000	-0.702
-Convenios por cobrar	0.623	-0.106
-Entregas a rendir cuenta personal	0.200	-0.275
-IGV crédito fiscal a compensar	0.001	-0.654
- Otras cuentas	0.597	0.114
Liquidez corriente		
-Cuentas por cobrar	0.061	-0.389
-Convenios por cobrar	0.146	0.306
-Entregas a rendir cuenta personal	0.494	0.147
-IGV crédito fiscal a compensar	0.003	-0.584
- Otras cuentas	0.692	0.850
Liquidez seca		
-Cuentas por cobrar	0.195	-0.274
-Convenios por cobrar	0.282	0.229
-Entregas a rendir cuenta personal	0.674	-0.910
-IGV crédito fiscal a compensar	0.000	-0.684
- Otras cuentas	0.207	0.267

En el caso de la Liquidez corriente, el comportamiento significativo (≤ 0.05) e inverso se mantiene negativo y en un nivel moderado (Rho de Spearman = 0.584).

En cuanto a la liquidez seca, la tendencia inversa y significativa parece mantenerse en este mismo tipo de cuenta; sin embargo, tanto la liquidez corriente como seca no presentan resultados significativos en el total de las cuentas por cobrar, por lo que no puede darse por concluyente el comportamiento inverso sobre las cuentas por cobrar.

No obstante, se debe resaltar el hecho de que la cuenta IGV crédito fiscal a compensar mantenga un resultado significativo y negativo demuestra que, según lo explicado por Gutiérrez y Jhonatan (2016), es evidencia de un aporte considerable al disponible de la empresa y en consecuencia favorable en el cumplimiento de los compromisos a mediano plazo.

CONCLUSIONES

La Clínica Ana Sthal presenta una liquidez corriente favorable debido a la eficiente Gestión de las cuentas por cobrar que ejercen y que están de acuerdo a sus políticas internas; el desempeño empresarial promete un desarrollo de la entidad y avizora un crecimiento sostenido.

La relación de la liquidez inmediata y las cuentas por cobrar es de un 70.2% representando en ella un gran aporte de los tipos de Convenio por cobrar y el IGV Crédito fiscal a compensar, esta última cuenta mantiene relevancia también en la liquidez corriente y seca de la institución; por lo que se sostiene que el manejo adecuado de sus políticas tributarias favorece a su equilibrio económico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amat, O. (2003). *Análisis de estados financieros*. Barcelona: Gestión 2000.
- Bernardo, C., Carbajal, Y., & Contreras V. (2019). *Metodología de la investigación: manual del estudiante*. Universidad San Martín de Porres.
- Berrenechea, I. (2016). *Economic and financial analysis of education sector*. Universidad de Cantabria.
- Chávez, J., & Contreras, M. (2018). *Gestión de las cuentas por cobrar y la situación económica y financiera de la Asociación Educativa Adventista Peruana del Norte, periodo 2013-2017*. Universidad Peruana Unión.
- Dulzaides, M., & Molina, A. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. *ACIMED*, 12(2), 1-5.
- García, L. (2014). *Liquidez y rentabilidad como factor determinante en el éxito de las empresas*. Cartagena, Colombia: Universidad de San Buenaventura.
- García, M., Ibañez, J., & Alvira F. (2015). *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de Investigación*. Madrid: Alianza Universidad Textos; p. 141-70.
- Gutiérrez, J., & Jhonatan, T. (2016). *Relación entre liquidez y rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, 2005-2014*. Universidad Peruana Unión.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México DF: McGraw-Hill interamericana de México.
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial propuesta práctica de análisis y evaluación*. (C. de C. S. de Estudios., Ed.). Madrid, España.
- Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza* (Primera Edición). México: Grupo Editorial Patria.
- Pomalaza, G. (2016). *La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de lima metropolitana* (Tesis de pregrado). Universidad San Martín de Porres.
- Silva, A., Vidal, C., & Tasayco, A. (2017) *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C* (Tesis de pregrado). Universidad de las Américas, Perú.
- Rojas, I., & Tasayco, A. (2017) *Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la EPS Sedacaj S.A. en la ciudad de Cajamarca*. (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Perú.
- Vargas, Z., y Geizel, T. (2007). *Propuesta de un modelo de gestión crediticia para reducir la morosidad en el producto Credipyme y mejorar la rentabilidad de la Edpyme Solidaridad SAC de la Ciudad de Chiclayo* (tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipán, Perú.
- Wittlinger, B., Carranza, L., & Mori, T. (2003). Mejores Prácticas en Estrategias de Cobranza. *InSight*, 26, 1-23.