

**UNIVERSIDAD DE SANCTI SPÍRITUS
“JOSÉ MARTÍ PÉREZ”
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**



TRABAJO DE DIPLOMA

TITULO: Propuesta para el perfeccionamiento de la Gestión de cobros y pagos en la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus.

Autor: Tania Lina Quiroga Hernández.

Tutor: MSc. Lázara Agalys Valdés Mederos.

Curso 2011-2012

Resumen

En la presente investigación se exponen aspectos teórico-conceptuales relacionados con la Administración de las Cuentas por Cobrar, así como las características relevantes de la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus. Para su desarrollo fue necesario realizar el diagnóstico de la situación actual que presenta el mismo en cuanto a todo el proceso de gestión de cobros y pagos. En correspondencia con las deficiencias detectadas, el objetivo general consiste en: contribuir mediante una propuesta al perfeccionamiento de la gestión de cobro en la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus. Para validar la propuesta se tomaron datos reales que ofrecen los estados financieros, libros y registros de la contabilidad, del 2010 y 2011. Los métodos utilizados en el trabajo fueron: el histórico lógico en el análisis de la documentación y la literatura, análisis-síntesis, inducción-deducción, el enfoque sistémico y la observación directa que permitieron el estudio de la gestión de cobro y pagos. Proponiendo, por último, una serie de medidas que permitirán el mejoramiento de esta gestión, basadas en las causas que inciden con mayor peso en las desviaciones de los ciclos de cobro y pago.

Índice

INTRODUCCIÓN.....	1
Capítulo 1. “: Fundamentación teórica. Generalidades.....	4
1.1- Papel de las Finanzas.....	4
1.2- Aspectos teóricos de la Administración de las Cuentas por Cobrar.....	4
1.2.1 Inconvenientes y problemas derivados de una mala gestión.....	5
1.2.2 Gestión de Cobro y su Control.....	7
1.3- Análisis Económico Financiero en Cuba.....	11
1.3.1Objetivos del Análisis Económico Financiero.....	13
1.4 Estados Básicos para el Análisis Económico Financiero.....	14
1.4.1 Importancia del análisis de los Estados Financieros.....	16
1.4.2 Ventajas que ofrece el análisis de los Estados Financieros a la administración y otros usuarios.....	18
1.4.3 Estados utilizados para el análisis económico financiero.....	19
1.4.4 Métodos utilizados para el Análisis Económico Financiero.....	20
1.4.5 Técnicas de análisis de los Estados Financieros.....	23
1.5 Estados de Origen y Aplicación de Fondos. Fuentes y usos de recursos líquidos.	27
1.6 Equilibrio Financiero.....	29
1.7 Análisis de la utilidad.....	31
 Capítulo 2: “Diagnóstico de la situación real de la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus propuesta de medidas a tomar para reducir el ciclo de cobros y pagos”.....	35
 2.1- Caracterización de la Sucursal CIMEX de Sancti-Spíritus.....	35
2.2-Resultados del diagnóstico.....	42
2.3-Cálculo de las razones financieras.....	42
2.7 - Influencia de los Ciclos de Cobros y Ciclos de Pagos en el Capital de Trabajo.....	47

3- Propuesta de medidas a tomar por parte de la Dirección de la Sucursal de CIMEX de Sancti Spíritus para reducir el ciclo de cobros y pagos y disminuir el saldo de las cuentas por cobrar y pagar fuera de término.....	50
CONCLUSIONES.....	51
RECOMENDACIONES.....	52
Referencia Bibliográfica.....	53
BIBLIOGRAFIA.....	54
ANEXOS	

Introducción

Las cuentas por cobrar constituyen uno de los activos más importantes de una empresa, debido a su propia naturaleza de representar las decisiones de concesión de crédito, a la gran importancia que para la administración tiene su buen manejo y control en las decisiones financieras como instrumento que contribuye a elevar el volumen de ventas y a la generación de fondos para el financiamiento de las operaciones corrientes de la empresa.

Una empresa que no negocia las condiciones de cobro con sus clientes, puede esperar una falta de cumplimiento por parte de los mismos, ya que no se verán forzados por ningún compromiso salvo el puramente comercial. Además ocasionará una falta de control en su tesorería, así como posibles problemas de liquidez inesperados, provocando constantes tensiones en la tesorería por falta de previsión en las entradas para cubrir sus necesidades.

Por otro lado, si la empresa no controla periódicamente los cobros y pagos, da una imagen a los clientes de desorganización y falta de seriedad. Ello podrá provocar que tenga un alto monto de cuentas por cobrar y por pagar dentro de su balance. Los clientes suelen no tener prisa por pagar sus deudas, si no se les da una buena razón para ello.

En el caso de la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus, el mismo se ha visto afectado por su insuficiente gestión de cobros y pagos, al no controlarlos periódicamente, y ahora se ve en la necesidad de trazar una estrategia para una correcta administración.

Dada la importancia de la gestión de cuentas por cobrar y por pagar y la necesidad de mantener estudios de su comportamiento dentro de la entidad se llega al planteamiento del **problema**: Necesidad de analizar la gestión de cobros y pagos que posibilite determinar las causas que inciden con mayor peso en las desviaciones de los ciclos de cobro y ciclos de pago y proponer medidas para su solución.

Objeto de investigación:

Proceso de gestión de cobro y pago en la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus.

Campo de Acción:

Proceso de análisis de la gestión de cobro y pago en la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus.

El presente trabajo de diploma tiene como **objetivo general**: Proponer y determinar la situación de la gestión de cobro y de pago en la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus.

. Cuyos **objetivos específicos** son:

- Efectuar un análisis bibliográfico sobre la Administración de las Cuentas por Cobrar y las Cuentas por Pagar en la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus.
- Diagnosticar la situación real de la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus.
- Identificar los principales problemas en la gestión de cobro y en la gestión de pago en la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus.

En este estudio se pretende validar la siguiente hipótesis:

Hipótesis. Disponiendo de un estudio de la situación económica financiera y de la revisión y aplicación de los correctos instrumentos de cobros y pagos se alcanza a proponer medidas para su solución.

Métodos de investigación.

- Análisis-síntesis.
- Inducción-deducción.
- Generalización.
- Observación directa.
- Histórico-lógico.

Técnicas:

- Entrevistas.
- Revisión de documentos.
- Trabajo en grupo.
- Observación de los procesos.

La viabilidad de la investigación está determinada por la necesidad que tiene la Sucursal de analizar la gestión de cobro y pago que posibilite determinar las causas que inciden con mayor peso en las desviaciones y tomar las medidas apropiadas para su solución.

El valor teórico de la investigación está dado por la selección adecuada de la propuesta para el mejoramiento de la gestión de cobro y pago.

El valor práctico se relaciona con la aplicación de la propuesta para el mejoramiento de la gestión de cobro y pago.

Estructura del Trabajo:

- **Introducción.**
- **Capítulo I:** Contiene una fundamentación teórica de los aspectos a desarrollar, haciendo referencia a criterios relacionados con el Análisis Económico Financiero.
- **Capítulo II:** Se desarrolla la parte práctica de esta investigación, donde se hace un Análisis Económico Financiero para el período comprendido entre el 2010 y 2011 aplicando los métodos y técnicas establecidas para el mismo.
- Conclusiones, recomendaciones y anexos.

CAPÍTULO I: Fundamentación teórica. Generalidades.

1.1 Papel de las Finanzas.

Es de vital importancia conocer el papel fundamental de las finanzas para lograr el buen desempeño del área económica de una empresa, así como el uso correcto de métodos y técnicas a desarrollar por el gerente financiero con vista a obtener los resultados que se desean alcanzar.

Las responsabilidades centrales de los gerentes financieros se relacionan con aquellas decisiones que tienen que ver con las inversiones que la empresa debe hacer, la forma en que los proyectos deberían ser financiados y la forma en que la empresa debe administrar sus recursos existentes a fin de que obtenga el rendimiento más elevado de ellos. Si estas responsabilidades son ejecutadas de forma óptima, el gerente financiero contribuirá a maximizar el valor de su empresa, así como el bienestar a largo plazo de todos aquellos que traten con ella.

Todo lo anteriormente expresado no se puede lograr si la empresa no cuenta con un personal calificado, conocedor de la esfera económica, por lo que nuestro país invierte gran cantidad de recursos en la capacitación del pueblo en general. En las Tesis y Resoluciones del Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba en 1966 se expone: “Eleva la capacitación y calificación de los trabajadores, técnicos y cuadros dirigentes de la Economía Nacional, a los fines de lograr el máximo aprovechamiento de los recursos disponibles...”⁽¹⁾

1.2 Aspectos teóricos de la Administración de las Cuentas por Cobrar.

Las empresas preferirían vender al contado en lugar de vender a crédito, pero la competencia por la captación de clientes las obliga a ofrecerlo como vía para facilitar las condiciones de pago. El cliente no sólo se siente motivado a efectuar la compra por la calidad y el precio del producto o servicio, sino también por la posibilidad de aplazar el pago. Es esta realidad la que explica el por qué muchas empresas realizan una considerable porción de su actividad basándose en las ventas a plazo.

Ahora bien, el incremento de las cuentas por cobrar, como se explicó en el epígrafe anterior, influye en muchos aspectos del funcionamiento empresarial. De donde se infiere

la necesidad de implantar un sistema de control que impida la acumulación excesiva de estas cuentas, ya que sin él la organización vería afectados sus montos de efectivo, y por tanto tendría que buscar nuevas fuentes de financiamiento para hacer frente a sus deudas.

Cuatro aspectos enumeran la importancia de la gestión del cobro:

- Aunque dicha gestión no implica un nivel alto de liquidez, sí permitirá prever posibles tensiones y estudiar soluciones a los problemas con antelación.
- La inexistencia de condiciones de cobro definidas, ni de un seguimiento de las mismas, pueden repercutir en el padecimiento de problemas de tesorería, además de adoptar mala imagen frente a los clientes.
- Sin una buena gestión de cobros, la empresa puede tener dificultades financieras que la pueden llevar hasta la suspensión de pagos.
- Por último, la gestión de cobros y pagos genera una serie de gastos bancarios cuyas condiciones deben negociarse previamente y controlarse, ya que pueden afectar negativamente a aquellas operaciones económicas que se pusieron en práctica sin tener en cuenta dicho factor. Eso sin contar que una mala gestión de cobros y pagos, forzaría a buscar soluciones que implicarían más gastos financieros.

1.2.1 Inconvenientes y problemas derivados de una mala gestión.

Una empresa que no negocia las condiciones de cobro con sus clientes, puede esperar una falta de cumplimiento por parte de los mismos, ya que no se verán forzados por ningún compromiso aparte del puramente comercial.

Política de cobros.

La gestión de cobros tiene su base en buscar el equilibrio entre los costos y los beneficios que la misma genera para la empresa:

- los beneficios consisten en el incremento de la ganancia por el aumento de las ventas, derivado de dar facilidades de pago a los clientes
- Los costos están representados por el gasto asociado a la cobranza, por las pérdidas de cuentas incobrables y morosas, y por los costos financieros de oportunidad al no poder invertir estos recursos en otras actividades.

Partiendo de esta base, de una u otra manera, las fuentes consultadas definen dos políticas de crédito posibles:

- Otorgar facilidades generosas a los clientes, con lo cual la empresa venderá más, pero sus gastos administrativos y financieros serán también más altos.
- Adoptar una política rigurosa en la concesión de créditos a clientes, con lo que los costos administrativos y financieros serán mínimos, pero las ventas serán menores.

Una política de cobro eficaz suele provocar: que la rotación de las cuentas por cobrar se acelere, reflejándose en el incremento del efectivo, que las deudas se mantengan en bases más soportables, ampliando el margen de las facilidades de ventas; además de verse reducido el riesgo de pérdida.

A continuación se analizan los aspectos que apuntan a acelerar los cobros de la empresa, referidos esencialmente a aquellos controles necesarios para el seguimiento de la reducción en los plazos de cobro.

✓ El circuito administrativo de ventas.

Por su trascendencia en el área de crédito, se abordará el circuito administrativo de ventas como el inicio de la propia función de crédito a clientes. Este tiene su origen en el momento de aceptación de la oferta por parte del cliente, concluyendo su ciclo en el proceso de la contabilización del cobro.

Los documentos que intervienen en el circuito de ventas son:

- La oferta: es el primer documento que la empresa presenta al cliente para su estudio, en él se detalla lo ofertado: mercancías, cantidad, al mismo tiempo de las condiciones de venta y cobro.
- El pedido: en este documento se requiere la presencia del nombre o razón social completa del cliente, su dirección, la forma y plazo en que se efectuará el mismo, fecha y forma de envío, la cantidad y descripción de las mercancías solicitadas, los precios de facturación, etc.
- El albarán: es el contrato por excelencia. Es el documento que demuestra fehacientemente la relación comercial entre proveedor y cliente. No se debe caer en el error de aceptar este tipo de documento sin las condiciones

necesarias para que cumpla su función, o sea firma y sello, cuño e identificación fiscal del receptor de la mercancía.

- La factura: junto con el albarán, son los documentos básicos en el tráfico comercial. La misma puede realizarse de tres formas:
 - Prefacturación: la factura se confecciona antes de que se produzca la salida de las mercancías del almacén. En este caso, las copias de las facturas pueden servir de albarán de entrega.
 - Simultánea: la factura se confecciona al mismo tiempo que se expiden las mercancías del almacén.
 - Postfacturación: cuando la factura se obtiene de acuerdo con el documento de salida del almacén.

Proceso de facturación: A partir del pedido y del albarán, se confeccionan las facturas y el documento de cobro, siendo necesaria la verificación entre los datos del pedido y del albarán. La factura original se enviará por correo al cliente, mientras que una copia de la factura se remite al representante o vendedor de área para su control; por último, otra copia de la factura, junto con el pedido y la copia del albarán, pasa al dossier individual del cliente.

✓ Circuito de cobro.

Se define como el tiempo que transcurre desde que se produce la entrega del producto al cliente hasta que la empresa dispone realmente del importe de la venta. En la Figura 1 se pueden observar los pasos habituales que se producen en este tipo de proceso, destacando los procedimientos o sistemas que utiliza la empresa vendedora.

1.2.2 Gestión de Cobro y su Control.

Referido a la gestión de clientes es de destacar que se deben establecer, en el momento de la venta, condiciones de cobro claras y seguras para la empresa, pero dando a su vez, la necesaria flexibilidad que se pueda requerir. El cobro es, de esta forma, una parte integrante de la gestión de clientes, cuyo objetivo es tener la posibilidad de gestionar la función de cobro, y de no ser receptores pasivos.

La gestión del cobro implica la puesta en marcha de procedimientos mínimos. Se debe tener control sobre los cobros: tener condiciones de cobro establecidas y tener instrumentos de cobro prefijados. Esto frecuentemente permite tener un control sobre dichos flujos positivos, lo que facilita realizar una previsión de cobros certera. La gestión y seguimiento de clientes va más allá de la concesión del crédito. Se impone, pues, la necesidad de establecer un seguimiento continuo de los cobros, de las ventas pendientes de cobro y de los atrasos que se puedan producir, que no es otra cosa que el efecto de la morosidad.

Uno de los controles más importantes para comprobar la puntualidad de los cobros, o en su caso las desviaciones que se producen en la empresa, se realiza mediante el análisis de la antigüedad de las cuentas de clientes. Este análisis clasifica las cuentas por cobrar de una empresa en base a su edad.

Según Weston y Brigham, "la administración debería controlar constantemente los días de venta pendientes de cobro y el reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar para detectar tendencias, para observar la forma en que la experiencia de cobranza se compara con sus términos de crédito... Si los días de venta pendientes de cobro empiezan a aumentar, o si el reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar empieza a mostrar un porcentaje creciente de cuentas adeudadas, entonces la política de crédito de la empresa puede requerir ser estrechada."²

✓ Control de cobros.

El control de los cobros debe ser objeto de un seguimiento constante, desde la emisión de la factura hasta el día de su vencimiento. En aras de su eficaz funcionamiento, y como medida preventiva, se recomienda avisar a los clientes de sus facturas pendientes 15 días antes de su vencimiento.

Es aconsejable implantar un sistema de previo aviso o recordatorio del vencimiento, cantidad y medio de pago convenido, a fin de notificar y recordar al deudor que tiene una cuenta pendiente de liquidar. A pesar de que el preaviso puede resultar incomodo, los actuales medios informáticos pueden resultar un vehículo muy útil. Por ejemplo un fax o un e-mail, pueden cumplir perfectamente esta necesidad.

Es necesario resaltar que, cuanto más información se facilite en el caso de recobro o acciones judiciales, se contará con mayor facilidad, a la hora de tramitar la reclamación.

✓ Fase de recobro.

Como lo define Eliseu Santandreu, impagados son: "los efectos descontados que son devueltos por el banco así como toda aquella factura que no ha sido ingresada en las cuentas de tesorería a su vencimiento".

A la vez que saldo vencido es: "toda deuda que no ha sido satisfecha a su vencimiento, que ha agotado el seguimiento y los procedimientos de cobro que se establecieron en su momento" ³

Las consecuencias que produce el fenómeno del impago son:

- Las acciones a emprender provocan gastos y aplicación de energías sin contrapartida económica.
- Se alarga el ciclo de cobro.
- "Se contrae" la rotación de las cuentas por cobrar.
- Se reduce el efectivo.
- En caso de ser masivo este problema, la empresa tendrá que buscar otra fuente de financiación.
- Permite revisar las relaciones con el banco en materia de costos, compensaciones, etc. Es frecuente que una buena gestión de impagados reporte a la empresa mejores condiciones económicas en materia de mayor cifra de crédito y abaratamiento del mismo.

El conocimiento del nivel de impagos, facilitará a los responsables implicados fijar el grado de dureza y seguimiento de los que se producen, tanto en materia de gestión interna como externa.

✓ Política de recobro.

Muchos autores aseguran que "la mejor gestión de impagados es la que evita que estos se produzcan". A pesar de todas las precauciones que pueden tomarse, el fenómeno del impago continua presentándose en las empresas. En ese caso la literatura recomienda tener una gestión definida con los mismos.

Las actuaciones que se recomiendan seguir ante el impago son:

- La recuperación inmediata del impagado, así como de los gastos que el mismo haya podido ocasionar.
- la renegociación entre las partes con el propósito de adoptar garantías de afianzamiento, así como la recuperación de los gastos ocasionados.
- En el caso que el deudor no se haga cargo del impago, emprender las acciones de “fuerza” para la restitución de la deuda y, en último término ejercer las acciones legales pertinentes.
- ✓ El deterioro del plazo de cobro.

La responsabilidad del cobro corresponde, en general, al equipo comercial. El deterioro del plazo de cobro es la diferencia entre el plazo comercial concedido a los clientes y el plazo real de cobro de la factura a efectos de gestión. Este plazo se mide como la diferencia entre el día de recepción del pedido y el día de cobro efectivo de la factura.

Según el autor Javier Santomá¹, el retraso en el cobro efectivo, se puede originar por ineficiencia en cualquiera de los siguientes procesos:

PEDIDO

- Recepción del pedido
- Preparación del pedido
- Emisión del pedido
- Transporte del pedido

FACTURACIÓN

- Importe correcto del pedido
- Abonos al cliente pendientes
- Condiciones de pago y entrega correctas
- Instrucciones de pago completas
- Envío de la factura

COBRO

- Conformación de la factura (cliente)
- Orden de pago (cliente)
- Pago efectivo (cliente)

Según este autor se entiende "como proceso de cobro todo lo concerniente a conformación de factura, orden de pago y pago efectivo. Todo ello a cargo del cliente y realizado "en casa" del cliente".

- ✓ Algunas razones financieras que brindan información sobre la Gestión de Cobros.

Entre estos ratios se encuentran:

- Rotación de Cuentas por Cobrar.
- Ventas a crédito / Cuentas x Cobrar
- Plazo Medio de Cobro.....Período

/Rotación de Cuentas por Cobrar

- Control de ImpagadosImpagados / Ventas a crédito

A partir de su medición la empresa obtendrá información valiosa para el diagnóstico del estado de sus cuentas por cobrar, lo que favorecerá la toma de decisiones para mejorar su situación al respecto.

Por lo importante que resulta para el presente estudio la teoría referente a la negociación, a continuación se abordarán los principales elementos a tener en cuenta a la hora de su confección.

1.3 Análisis Económico Financiero en Cuba.

El correcto funcionamiento de cualquier sistema lo constituye el "Análisis Económico Financiero", ya que el mismo representa un medio imprescindible para el control del cumplimiento de los planes y el estudio de los resultados de la empresa, posibilitando tomar decisiones eficientes, con el fin de garantizar el empleo racional de los escasos recursos materiales, laborales y financieros.

En nuestro país en la década de los 60 se comenzó a conocer la importancia, objetivos y métodos del Análisis Económico Financiero.

El entonces Ministerio de Industria, bajo la dirección del Comandante Ernesto Che Guevara, organiza la actividad del análisis económico para sus empresas.

En una comparecencia pública en el año 1964, éste señalaba:

“... Los controles empiezan en la base estadística suficientemente digna de confianza para sentir la seguridad de que todos los datos que se manejan son exactos, así como el hábito de trabajar con el dato estadístico, saber utilizarlo, que no sea una cifra fría como es para la mayoría de los administradores de hoy, salvo quizás un dato de la producción, sino que es una cifra que encierra toda una serie de secretos que hay que develar detrás de ella, aprender a interpretar estos secretos es un trabajo de hoy”.⁽²⁾

En el período de 1967 a 1970 la actividad del análisis económico en nuestro país evoluciona, producto a la erradicación de las relaciones monetarias mercantiles entre las entidades del sector estatal y el establecimiento de un nuevo sistema de registro económico.

A partir del año 1971 comienza una etapa de recuperación de la actividad del análisis económico.

La vigencia del cálculo económico y el perfeccionamiento del sistema de dirección y planificación de la economía en aquel momento reforzaron aún más el significado del análisis respecto a la búsqueda de soluciones óptimas a los problemas cardinales que afectan la economía de las empresas.

En la década del 90, al insertarse Cuba en la economía mundial, se han originado modificaciones en cuanto a las regulaciones económicas financieras con respecto a las empresas. La flexibilización del sistema contable empresarial, la posibilidad de disponer de las utilidades, el surgimiento de nuevas relaciones financieras con

el banco, entre otras, hacen que los directores se vean en la necesidad de adecuar los métodos de Análisis Económico Financiero a la práctica internacional, con vistas a facilitar la toma de decisiones más eficientes.

La economía cubana, en las circunstancias que actualmente enfrenta nuestro país, está orientada hacia su total recuperación, para ello la elevación de la eficiencia de la productividad social se deberá convertir en la vía principal para asegurar el desarrollo económico.

En la Resolución Económica del V Congreso del PCC en 1997 en su parte I “Evolución Económica desde el IV Congreso”, se plantea:

“El recrudescimiento del período especial planteó la necesidad de analizar un grupo de transformaciones de la política económica interna para asumir el gran reto de la supervivencia y la continuidad de la Revolución.”⁽³⁾

En su parte II la Resolución Económica del V Congreso, señalaba:

“La eficiencia es, por lo tanto el objetivo central de la política económica pues constituye una de las mayores potencialidades con que cuenta el país”.⁽⁴⁾

El mejoramiento de la toma de decisiones ha continuado hasta la fecha, y los diversos aspectos de las finanzas están siendo integrados dentro de un campo que cada vez se amplía más.

1.3.1 Objetivos del Análisis Económico Financiero.

Dentro de los objetivos a tener en cuenta en el Análisis Económico Financiero tenemos:

- Evaluar los resultados de la actividad analizada.
- Poner de manifiesto las reservas internas existentes en la empresa.
- Lograr el incremento de la actividad, a la vez que se eleva la calidad de la misma.

- Aumentar la productividad del trabajo.
- Emplear de forma eficiente los medios que representan los activos fijos y los inventarios.
- Disminuir el costo de los servicios y lograr la eficiencia planificada.

Otros de los objetivos importantes del análisis en la actividad económica, se enmarcan a continuación:

- La búsqueda de reservas internas para un mejoramiento ulterior del trabajo.
- El estudio de errores que tuvieron lugar, con el propósito de eliminarlos en el futuro.
- El estudio de toda información acerca de cómo está encaminada la dirección del trabajo en la empresa.
- La incidencia de las organizaciones sociales en el perfeccionamiento de la actividad económica y financiera de la empresa.

Para complementar los objetivos es necesario efectuar un análisis de todo el proceso económico financiero, partiendo de los Estados Básicos para dicho análisis.

1.4 Estados Básicos para el Análisis Económico Financiero.

La principal fuente de información para la realización del Análisis Económico Financiero son los Estados Básicos de la Contabilidad, ya que estos proporcionan los datos que deben ser analizados e interpretados con el fin de conocer mejor la situación financiera y económica de la empresa y de esta forma administrar eficientemente los recursos.

Es evidente, que la interpretación de los estados financieros depende en gran medida de la experiencia, habilidad, juicio y carácter del analista que lleve a cabo el trabajo de análisis de la empresa.

En cierta medida los estados financieros constituyen muchas veces resúmenes sumamente condensados de innumerables datos, por lo que, en ocasiones la

función analizador se hace bastante compleja y difícil. De aquí que el usuario de la información se vea precisado a acudir a su propio raciocinio, puesto que no todas las fórmulas conducen a conclusiones exactas.

Los Estados Financieros Básicos tienen como objetivo informar sobre la situación financiera de la empresa en una fecha determinada y sobre los resultados de sus operaciones y el flujo de fondos para un período determinado.

Miguel Ángel Benítez y María Victoria Miranda **en el libro “Contabilidad y Finanzas para la formación Económica de los Cuadros de Dirección”**, plantean: “El análisis de los índices e indicadores financieros y económico operativos se realiza mediante su comparación con valores normativos, ya sea con otros índices, consigo mismo, con valores de otro período, etcétera, por lo que en el proceso de análisis es necesario considerar tanto su valor absoluto como el relativo”.⁽⁵⁾

El contenido de los Estados Financieros es el resultado de la información contenida en el Balance General y Estado de Resultado, que permite tener una visión de los medios o activos con que cuenta una entidad, así como la magnitud y características de los mismos, si son circulantes o fijos y si existen ganancias o pérdidas. De lo anterior resulta la importancia que supone la información contenida en los Estados Financieros, ya que la misma debe reflejar la situación real que presenta determinada entidad.

De ahí que las empresas tengan, al finalizar el año fiscal, que someter sus estados financieros a una auditoría, que certifica que los resultados mostrados en ellos sean razonables a los efectos del pago del impuesto sobre utilidades a la Oficina Tributaria.

El texto titulado “Principios Básicos de Análisis Financiero Contable” que forma parte del Diplomado en Economía Global que se ofrece por el Centro de Estudios de Economía y Planificación “Juan F. Noyola”, plantea:

“Para que la información financiera sea útil es necesario que el contenido que pretende comunicar tenga:

Significación, característica que mide la capacidad que tiene la información contable para representar con palabras y cantidades, la entidad y su evolución, su estado en diferentes puntos en el tiempo y los resultados de su operación.

Relevancia, cualidad de seleccionar los elementos de la información financiera que mejor permitan al usuario, captar el mensaje y operar sobre ella para lograr sus fines particulares.

Veracidad, a los registros deben incorporarse exclusivamente transacciones realmente ocurridas, expresas en su dimensión correcta con una terminología precisa y comprensible.

Comparabilidad, cualidad de la información, de ser cotejable y confrontable en el tiempo por una entidad determinada y, válidamente confrontables dos o más entidades entre sí, permitiendo juzgar la evolución de las entidades económicas.

Oportunidad, que llegue a manos del usuario, cuando él pueda usarla para la toma de decisiones, a tiempo para lograr sus fines, y en el tiempo que la ley determine”.

En lo anterior se infiere que la información contable debe ser confiable, lo que significa que se utiliza para tomar decisiones basándose en ella.

1.4.1 Importancia del análisis de los Estados Financieros.

El análisis de los estados financieros es de interés para un buen número de participantes, especialmente los acreedores, accionistas y la dirección de la empresa.

De esta forma, los acreedores se preocupan fundamentalmente en la liquidez a corto plazo de la empresa y en su capacidad para atender las deudas a largo plazo. Los accionistas se interesan primordialmente por la rentabilidad presente y futura de la empresa, en la política de dividendos y en la estabilidad de las ganancias. La administración de la empresa se preocupa básicamente en todos los aspectos financieros que los suministradores de fondos utilizan para evaluar la

empresa, con el fin de obtener los recursos externos necesarios en las mejores condiciones posibles. Además, la dirección de la empresa emplea el análisis económico financiero con fines de control interno, se preocupa de analizar los costos, la rentabilidad, la eficiencia en la asignación de los recursos y el grado de cumplimiento de los objetivos establecidos.

Gerardo Guajardo en la Segunda Edición de su libro "Contabilidad Financiera", referente al análisis económico financiero, expresa:

"Los estados financieros no son un fin en sí mismo, son tan solo un eslabón o una herramienta para que los usuarios externos, principalmente los acreedores y los accionistas, puedan tomar decisiones. De hecho los Estados Financieros deben contener la información que ayude al usuario a evaluar, valorar, predecir o confirmar el rendimiento de una inversión y el percibido de riesgo implícito".⁽⁶⁾

Por dicho motivo, no basta llegar a elaborar los Estados Financieros Básicos, sino que se tiene que llegar más allá, al análisis e interpretación de la información que estos propician mediante metodologías e indicaciones que estén plenamente aceptadas.

De lo expuesto anteriormente se infiere la importancia que reviste el análisis e interpretación de los Estados Financieros, ya que propician a la dirección de la empresa los instrumentos necesarios para verificar continuamente el pulso de la empresa, tan pronto se detecten o presenten síntomas de problemas futuros.

En nuestro país la economía es planificada, de ahí que los Estados Financieros brinden también información:

- ✓ Al Ministerio de Economía y Planificación para conocer como se van cumpliendo las políticas establecidas y si existe desarrollo económico y financiero y si se aprovechan adecuadamente los recursos.

- ✓ El Ministerio de Finanzas y Precios también se interesa por los resultados del Análisis Económico Financiero para conocer si se están cumpliendo las políticas y si se han realizado los aportes al Presupuesto del Estado.
- ✓ Los Bancos deben conocer la capacidad de las empresas para pagar cuando solicitan créditos y si estos son utilizados con el aprovechamiento adecuado y para los fines solicitados.
- ✓ También se interesan por el análisis el Partido, el Sindicato y trabajadores de la empresa, con el objetivo de contribuir al logro de mejores resultados económicos y financieros.

1.4.2 Ventajas que ofrece el análisis de los Estados Financieros a la administración y otros usuarios.

El texto “Principios Básicos para el Análisis Financiero Contable” señala:

“El análisis de los Estados Financieros ofrece las siguientes ventajas:

- ✓ Para la **Administración** de la empresa, es necesario para el cumplimiento de todas las funciones de dirección.
- ✓ En la **Planeación**, se requiere para poder seleccionar entre diversas alternativas en cuanto a los objetivos, los procedimientos y los programas de una empresa. Ayuda en la planeación financiera a corto plazo, en la planeación financiera a largo plazo, en la posible financiación de proyectos especiales y en la selección de las metas que puedan ser trazadas.
- ✓ En la **Organización**, permite coordinar las acciones de las personas que laboran en una empresa con el objetivo de aprovechar eficientemente los elementos materiales, técnicos y humanos y detectar las posibles deficiencias en las operaciones de las distintas áreas de la empresa.
- ✓ En la **Integración**, contribuye a obtener y articular los elementos materiales y humanos que la planeación y la organización señalan como necesarios para el adecuado funcionamiento de la empresa, pues ayuda a proporcionar información sobre si esta articulación está debidamente establecida y funciona eficientemente.

- ✓ En la **Dirección**, proporciona bases firmes para encauzar los esfuerzos hacia los propósitos de la empresa indicando si se marcha sobre caminos eficientes, o es necesario tomar medidas para corregir sus fallos y poder guiar, ordenar y supervisar a sus subordinados con este fin.
- ✓ En el **Control**, es una valiosa técnica que indica si existe un equilibrio entre la planeación y la ejecución pues permite comparar los resultados obtenidos con los esperados.”

1.4.3 Estados utilizados para el análisis económico financiero.

Para realizar el análisis financiero se debe conocer algunos datos generales sobre la empresa en cuestión, como son los siguientes:

1. Antecedentes sobre el desarrollo de la empresa.
2. Descripción de su actividad.
3. Conocer si se han operado cambios en su estructura social, en su actividad o en su administración.
4. Relación de la empresa con instituciones de crédito, proveedores, etcétera.
5. Capacidad competitiva.
6. Apreciación del mercado, tanto de los recursos que se adquieren como de los productos que se venden.

También es necesario asegurarse de que en el registro contable se hayan seguido los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y por lo tanto, haya uniformidad en cuanto a las reglas de valuación y presentación de la información para garantizar la Comparabilidad, de lo contrario los datos no son comparables.

El Ministerio de Finanzas y Precios establece como Estados Básicos los siguientes:

1. Balance General.
2. Estado de Resultado.
3. Estado de Origen y Aplicación de Fondos.

El Balance General muestra la situación financiera de la empresa en un momento dado, así como los valores y su magnitud.

Características:

- ✓ Muestra los activos, pasivos y patrimonio de la entidad.
- ✓ Se confecciona basándose en el saldo de las cuentas reales (cuenta del balance).
- ✓ La información que brinda está enmarcada en una fecha fija, es un estado estático.

Los elementos esenciales del Balance General son:

- ✓ El activo representa los recursos, es decir, los bienes y derechos de propiedad de una entidad, ya sean tangibles e intangibles.
- ✓ El pasivo son todas las obligaciones, la deuda o cargos de la entidad.
- ✓ El patrimonio es la diferencia entre los recursos y las obligaciones.

El Estado de Resultado muestra de forma resumida las operaciones que efectuó la empresa y si se obtuvo rendimiento o no como resultado de esas operaciones, o lo que es lo mismo, resume los ingresos por ventas o servicios o ambas, deducidos de estos los costos de ventas para obtener la utilidad bruta, restándole los gastos por otros conceptos para obtener la utilidad o pérdida antes de los impuestos, que representa el incremento o la disminución del patrimonio en el período que se analiza.

El Estado de Origen y Aplicación de Fondos permite que el analista financiero conozca la fuente u origen de recursos líquidos y su utilización o aplicación. Este estado muestra de forma condensada y de fácil comprensión el manejo del efectivo, para ello son necesarios el Balance General comparativo de inicio y final de un período.

1.4.4 Métodos utilizados para el Análisis Económico Financiero.

La evaluación de los hechos económicos se puede efectuar mediante la composición de los resultados reales obtenidos por otras unidades económicas o con los fenómenos de períodos anteriores.

La evaluación de los resultados reales con los del período anterior o con los de un período tomado como base, puede ser útil para llegar a conclusiones aceptadas, sobre todo, si la comparación se hace con los resultados del período base. Sin embargo, a veces surgen dificultades al comparar el resultado de un año determinado con los años anteriores, ya que en dicho resultado pueden influir varios factores no atribuibles a la calidad del trabajo desarrollado por la empresa, entre ellos: cambios en el sistema de precios, nuevas inversiones y tecnologías y urbanización de la zona.

La presentación de los estados financieros en forma comparativa acrecienta la utilidad de estos informes, poniendo de manifiesto la naturaleza económica de las variaciones, así como la tendencia de los mismos, que afectan el desenvolvimiento de la empresa.

Es importante aclarar que el análisis mediante la comparación sólo resulta efectivo cuando el sistema de cuentas y su evaluación se llevan a cabo observando estrictamente el principio de consistencia.

El análisis de los estados financieros mediante el método comparativo de cifras puede adoptar dos formas según la dirección en que se efectúan las comparaciones de las partidas. Estas formas de análisis son:

- ✓ El análisis vertical o método porcentual.
- ✓ El análisis horizontal o método comparativo.

Análisis vertical: Estudia las relaciones entre los datos financieros de una empresa para un solo juego de estados, es decir, para aquellos que corresponden a una sola fecha o a un solo período contable.

El análisis vertical del Balance General consiste en la comparación de una partida del activo con la suma total del balance, y/o con la suma de las partidas del pasivo o del patrimonio total del balance, y/o con la suma de un mismo grupo del pasivo y del patrimonio. El propósito de este análisis es evaluar la estructura de los medios de la empresa y de sus fuentes de financiamiento.

Podemos decir, resumiendo, que el análisis vertical se utiliza fundamentalmente para determinar:

1. Los índices de la estructura del activo y del pasivo y patrimonio (proporción entre las partidas dadas y la suma total del balance).
2. Los índices de la estructura interior de los grupos de activos, pasivos y patrimonio (proporción entre las partidas dadas y la suma del grupo dado).
3. Los índices que expresan la proporción entre una partida de activo y otra partida de activo, o la proporción entre una partida de pasivo y otra partida de pasivo, o la proporción entre una partida del patrimonio y otra partida del patrimonio.

El análisis vertical del Estado de Ganancia y Pérdida estudia la relación de cada partida con el total de las mercancías vendidas o con el total de las producciones vendidas, si dicho estado corresponde a una empresa industrial. El importe obtenido por las mercancías, producciones o servicios en el período, constituye la base para el cálculo de los índices del Estado de Ganancia y Pérdida. Por tanto, en el análisis vertical la base (100%) puede ser en total, subtotal o partida.

Análisis horizontal: Estudia las relaciones entre los elementos financieros para dos juegos de estados, es decir, para los estados de fechas o períodos sucesivos. Por consiguiente, representa una comparación dinámica en el tiempo.

El análisis horizontal mediante el cálculo de porcentajes o de razones, se emplea para comparar las cifras de dos estados. Debido a que tanto las cantidades comparadas como el porcentaje o la razón se presentan en la misma fila o renglón. Este análisis es principalmente útil para revelar tendencias de los Estados Financieros y sus relaciones.

Análisis horizontal de tres o más estados

Al efectuar el análisis horizontal de tres o más estados, podemos utilizar dos bases diferentes para calcular los aumentos o disminuciones, que son:

1. Tomando como base los datos de la fecha o período inmediato anterior.
2. Tomando como base los datos de la fecha o período más lejano.

1.4.5 Técnicas de análisis de los Estados Financieros.

Razones Financieras

El análisis de los Estados Financieros normalmente se refiere al cálculo de razones para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado de la empresa. El análisis de razones es la forma más usual de análisis financiero, ya que ofrece las medidas relativas al funcionamiento de la empresa. Como ya hemos planteado, las principales fuentes para el Análisis Económico Financiero son el Estado de Ganancia y Pérdida y el Balance General. Utilizando los datos que se encuentran en estos estados, pueden calcularse diferentes razones que permiten la evaluación de determinados aspectos del funcionamiento de la empresa.

Las ratios "son relaciones relevantes entre dos magnitudes, simples o agregadas, cuyo cociente resulta más significativo que cualquiera de ellas por separado". Por ejemplo, el saber que una empresa tiene un activo circulante de 200 y un pasivo de 100, no nos aporta apenas información, en cambio si calculamos el cociente activo circulante / pasivo circulante, comprobamos que dicha empresa tiene un fondo de maniobra positivo. Constituyen así una forma útil de recopilar grandes cantidades de datos financieros y comparar la evolución de las empresas.

Para que las ratios sean explicativas se requiere, al menos, uno de los dos tipos de comparaciones siguientes:

1. Intraempresa (análisis dinámico): Compara la ratio actual con las pasadas (para conocer la evolución) y/o con las previstas (para conocer las causas de posibles desviaciones).
2. Interempresas (análisis estático): Compara las ratios de la empresa con las de otras similares o con la media del sector. Una advertencia en este sentido es que dado que no existen dos empresas iguales hay que tener en cuenta las particularidades y circunstancias de cada una.

El análisis con ratios tiene como punto de partida los contables documentos. Ahora bien, dicha documentación ha de ser depurada convenientemente para que refleje el auténtico estado real de la empresa. Por ejemplo, no se deberían considerar aquellos resultados consecuencia de actividades extraordinarias de la empresa, porque de cara a tomar decisiones no podemos basarnos en resultados que no sean habituales. De la misma forma es necesario eliminar del balance determinadas partidas que reflejan situaciones que ya no tienen trascendencia de cara a la gestión como el fondo de comercio o los gastos de establecimiento.

A la hora de interpretar los resultados obtenidos es necesario tener siempre muy presente las inconveniencias de las ratios:

- ✓ Las ratios ayudan a plantearse la pregunta adecuada, raramente la responden.
- ✓ Necesitan siempre un punto de referencia, por si mismas no dicen nada, de ahí la necesidad de una comparación interempresas o intraempresa.
- ✓ Existe un gran número de ratios, por ello es importante ser selectivo. Se trata de calcular aquellos efectos realmente importantes para la empresa.
- ✓ Además hay que considerar la magnitud de las cifras básicas, por ejemplo, puede que el crecimiento en ventas de A sea un 10% y el de B un 30%, aparentemente B se encontraría en mejor situación, ahora bien, la

interpretación es distinta si A parte de unas ventas de 50.000 y B de unas ventas de 1000.

- ✓ Debido a que las razones son numéricas, se tiende a considerarlas representaciones exactas, sin embargo, no debemos olvidar que se basan en información contable como fallidos o amortizaciones que varían enormemente dependiendo de los criterios adoptados.

Cuando se va a realizar el estudio de razones específicas, es necesario tener en cuenta tres advertencias:

Primero: Una sola razón generalmente no ofrece suficiente información para juzgar el funcionamiento total de la empresa, sólo cuando se utilizan un grupo de razones puede formarse un juicio razonable referente a la situación financiera total de la empresa.

Segundo: Al comparar Estados Financieros el analista debe verificar si las fechas de los estados que se comparan son las mismas. En caso contrario, los aspectos estacionales pueden provocar conclusiones y decisiones erróneas.

Tercero: Es de suma importancia asegurarse de que los datos financieros que se comparan hayan sido elaborados de la misma manera.

Razones financieras básicas

Las razones financieras pueden dividirse en cuatro grupos básicos: razones de liquidez y actividad, razones de endeudamiento, razones de rentabilidad y razones de cobertura o reserva, según **Lawrence Gitman**. Los primeros grupos de índices dependen en muy alto grado de los datos que se toman del Balance General, en tanto los otros dos grupos dependen en gran parte de los datos que aparecen en el Estado de Ingresos. Como regla general, los insumos necesarios para un nuevo análisis financiero incluyen, por lo menos, el Estado de Ingresos y el Balance General.

1. Medidas de liquidez y actividad: La liquidez de una empresa se juzga por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo a medida que estas

vencen. La liquidez se refiere no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos circulantes.

2. Medidas de endeudamiento: La situación de endeudamiento de la empresa indica el monto de dinero de terceros que utilizan en el esfuerzo para generar utilidades. Normalmente el analista financiero se ocupa principalmente de las deudas a largo plazo de la empresa, ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo a pagar intereses y finalmente a devolver la suma prestada.
3. Medidas de rentabilidad: Hay un buen número de medidas de rentabilidad y cada una de ellas relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Como grupo, estas medidas permiten al analista evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. Se presta atención a la rentabilidad de la empresa ya que para sobrevivir hay que producir utilidades.
4. Medida de cobertura o reserva: Este grupo de razones evalúa la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Las relaciones de cobertura se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa. Mientras más bajas sean estas razones, más riesgosa sería la empresa.

Se insiste muchísimo en las razones de liquidez y rentabilidad, ya que estos campos ofrecen la información más importante relacionada con las operaciones a corto plazo. Si la empresa no puede sobrevivir a corto plazo, es innecesario molestarse con los aspectos financieros a largo plazo. Las razones de endeudamiento y reserva son útiles solamente si uno puede asegurarse que la empresa va a sobrevivir a corto plazo. Un acreedor no suministra dinero si no está seguro de que la empresa puede hacerse cargo de las deudas resultantes.

La limitación fundamental del análisis de razones proviene de la fuente de información que lo origina. Los Estados Financieros como se conoce, pueden ser manipulados para aparentar situaciones económicas favorables o desfavorables según los objetivos que se persiguen. El uso de razones como técnica de análisis y toma de decisiones requiere de la administración un sistema de alta confiabilidad con resultados que muestren la adecuada aplicación de los Principios Generalmente Aceptados, para poder hacer uso del Análisis Económico Financiero como una herramienta para la dirección con vista a la toma de decisiones efectiva. Otra limitación consiste en que la razón en si misma es poco significativa, por lo que surge la necesidad de compararlas con algo determinado para formarse en juicio.

Como consideraciones finales podemos plantear que a pesar de las limitaciones anteriormente expuestas, las técnicas del Análisis Económico Financiero a través de razones, son de vital importancia para la administración, ya que estas técnicas permiten calcular infinidad de razones en dependencia del problema particular a investigar.

1.5 Estados de Origen y Aplicación de Fondos. Fuentes y usos de recursos líquidos.

En el análisis de la posición financiera de una empresa reviste gran importancia los Estados de Origen y Aplicación de Fondos, pues estos representan una herramienta importante en el análisis financiero y tienen como objetivo analizar, seleccionar, clasificar y resumir los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad durante un período, y permiten conocer la generación de fondos internos en la empresa en forma pura, sin mezclar otros factores que distorsionan la formación y el comportamiento de los ciclos financieros a corto y a largo plazo.

Los contadores comenzaron a utilizar este estado como una forma de explicar la gran discrepancia que se informaba y los fondos que estaban disponibles. Sin

embargo, el desarrollo de este tipo de información solo tuvo lugar a partir del año 1950.

Es por ello que los directivos de empresas muestran gran interés en conocer los movimientos de fondos, ya que estos influyen significativamente en la salud financiera de la empresa.

J. Weston y Thomas Copeland se refieren a este tópico de la siguiente forma:

“Si una empresa pudiese realizar pronósticos perfectos, mantendría exactamente el efectivo justo para hacer los desembolsos a medida que se requiera, exactamente los suficientes inventarios para satisfacer los requerimientos de la producción y de venta, exactamente la cantidad de cuentas por cobrar que implica una política óptima de crédito, y no mantendría valores negociables a menos que los rendimientos de interés sobre tales activos excedieran al costo de capital de la empresa (una situación poco probable)”.⁽⁷⁾

El capital de trabajo es la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes y muestra la disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante, representando la capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones dentro de un año o del ciclo financiero a corto plazo si este es mayor de un año. Esta categoría también se conoce como Fondo de Maniobra.

Los estados que expresan origen y aplicación de fondos son:

1. Estado de cambios en la posición financiera o estado de origen y aplicación del capital de trabajo.
2. Estado de flujo de efectivo o corrientes de efectivo.

El Estado de cambios en la posición financiera refleja detalladamente los resultados de la gerencia financiera. Éste resume las actividades de financiación y de inversión de una empresa, como muestra directamente la información que solo se puede obtener mediante un análisis e interpretación de los balances generales, de los estados de ganancias y utilidades retenidas.

Joaquín Moreno en la Cuarta Edición del libro "Finanzas en las Empresas", expresa:

"El Estado de cambios en la situación financiera con base en efectivo tiene dos finalidades principales:

1. Conocer analíticamente el pasado en cuanto a las fuentes y aplicaciones del efectivo.
2. Ser una base para la planeación de lo que ocurra en el futuro".⁽⁸⁾

Como fuente de información del análisis histórico este estado da a conocer el resultado de las políticas de financiamiento e inversión de la entidad.

Como herramienta de planeación, el estado proyectado resulta esencial para la denominación del monto, tiempo y características del financiamiento o inversión requerida.

Kennedy valora el flujo de efectivo como:

"El estado de flujo de efectivo puede prepararse por el analista por medio de un resumen de los diarios de ingresos y egresos de caja. Este procedimiento lleva más tiempo que un método alternativo. Este último requiere el uso de un balance comparativo, el estado de pérdidas y ganancia por el año, el estado de utilidades retenidas y el uso de una hoja de trabajo para resumir los datos especialmente si existen muchos ajustes, somos del criterio que el análisis de los estados de origen y aplicación de fondos propicia a la dirección conocer las deficiencias en la política financiera de la empresa, así como posibilita la toma de decisiones efectivas con vistas a la administración eficiente del efectivo".⁽⁹⁾

1.6 Equilibrio Financiero.

Las adecuadas proporciones que deben existir entre las fuentes de financiamiento de una empresa son a lo que se denomina equilibrio financiero.

El equilibrio financiero se obtiene cuando se logra una igualdad entre el riesgo y rendimiento de modo tal que maximizando los resultados de una empresa, con un nivel de riesgo aceptable, este se compatibilice con su grado de aversión al riesgo. Una política coherente en este sentido explica a su vez la compensación entre riesgo y rendimiento.

Por lo tanto existen factores que influyen de manera decisiva en el equilibrio financiero, dentro de ellas podemos señalar:

1. El riesgo inherente a la actividad propia de la empresa, aun cuando no utilizara como fuente de financiamiento las deudas.
2. La posición de la administración de la empresa en cuanto a ser más o menos agresivo en sus esfuerzos por lograr utilidades.

Por lo expresado anteriormente y llevando este análisis al Balance general se logrará el equilibrio partiendo del establecimiento de una correlación entre la estructura de la empresa y su estructura financiera.

Entonces se considera que una empresa tiene equilibrio financiero cuando los recursos permanentes (propios y ajenos a largo plazo) financian sus activos fijos y los recursos a corto plazo o pasivos circulantes se compensan con el activo circulante.

Este equilibrio podrá representarse de la siguiente forma:

Activo	Pasivo
AC	PC
AF	RP

donde:

AC: Activo circulante.

AF: Activo fijo.

PC: Pasivo circulante.

RP: Recursos permanentes.

Según lo reflejado anteriormente, una empresa en situaciones de equilibrio deberá cumplir lo siguiente:

$$AC = PC \qquad \qquad \qquad y \qquad \qquad \qquad AF = RP$$

La misma estabilidad se produce cuando la empresa financia con recursos propios todo el activo.

1.7 Análisis de la utilidad.

Kennedy en el libro Análisis e interpretación de los Estados Financieros plantea: " un análisis detallado de las partidas individuales del estado de pérdidas y ganancias es la verdadera importancia debido a que el éxito de una empresa depende a la larga de la realización de utilidades. El análisis de las partidas del estado de pérdidas y ganancias por un ejercicio, normalmente no es suficiente, ya que pueden reflejarse situaciones anormales en el estado y además es imposible determinar la tendencia de los ingresos, los costos y las partidas de gastos" ⁽¹⁰⁾

Una comparación de partidas importantes, tales como el total de las ventas, el costo de las mercancías vendidas, el margen bruto, los gastos de operación, la utilidad de operación y la utilidad neta de períodos sucesivos, de ordinario releva variaciones que requieren análisis y estudio detallados. Un análisis profundo necesitaría contar con los elementos componentes de los totales anteriores detallados por partidas. La actividad dinámica fundamental de un negocio es reflejada en el estado de pérdidas y ganancias a través de las ventas. Cuando los ingresos de fuentes que no sean las ventas de mercancías son importantes en su monto, el estado de pérdidas y ganancias debe mostrar las fuentes y las cantidades, separadas y distintamente. Si el volumen de ventas se ha obtenido aumentando en forma sustancial el importe de los gastos de operación y

reduciendo en consecuencia la utilidad de operación, puede que no haya utilidad suficiente para cubrir los gastos de intereses y para proporcionar una utilidad razonable a los propietarios. Un aumento en el volumen de las ventas no es necesariamente favorable desde el punto de vista de la utilidad, y una disminución en el volumen de ventas puede que no sea desfavorable.

Es solo en relación con los cambios en el costo de la mercancía vendida y en los gastos de operación como puede determinarse el significado de una variación en las ventas sobre la utilidad.

La diferencia entre el costo de la mercancía vendida y las ventas netas es de suma importancia ya que representa la utilidad bruta sobre las ventas netas. La utilidad bruta debe ser lo suficientemente grande para cubrir los gastos de operación y otros gastos, y para proporcionar una utilidad neta adecuada en relación con las ventas netas y el capital.

La razón del costo de las mercancías vendidas a las ventas se obtiene dividiendo el costo de la mercancía vendida por las ventas netas, refleja el porcentaje del valor monetario de las ventas netas, absorbiendo el costo de adquisición de los artículos terminados y vendidos.

La razón de la utilidad bruta sobre ventas netas calculada dividiendo la utilidad bruta sobre ventas netas muestra el porcentaje del margen bruto que queda después de haber hecho la deducción del costo de la mercancía vendida. Esta razón que muestra el promedio repartido entre el costo de la mercancía vendida y el precio de venta, también puede determinarse deduciendo del 100% la razón del costo de las mercancías vendidas a las ventas netas.

Existe una relación importante entre los gastos de operación y el volumen de ventas. El análisis de las partidas individuales de gastos de operación en relación con las ventas debería reflejar la capacidad de la gerencia para ajustar los gastos

a las condiciones cambiantes de las ventas. Un cierto número de gastos de venta, como publicidad y promoción de ventas, gastos de entrega, sueldos y comisiones de los vendedores y gastos de teléfono, por lo general aumentan o disminuyen con las variaciones en el volumen de las ventas. Los gastos de administración tienden a permanecer aproximadamente fijos, a menos que la actividad de ventas se amplíe o contraiga en forma considerable o que cambie el nivel general de los precios.

Los gastos de operación variarán de una campaña a otra o de un año a otro para la misma empresa, conforme a los métodos de operación, las funciones y los servicios que se vendan.

Más específicamente, estos costos dependen del volumen de ventas, de los canales a través de los cuales se hacen las ventas, de los programas de promoción de ventas, del almacenamiento, del empaque y entrega de la extensión del crédito, del costo de poseer o arrendar las instalaciones de la fábrica, de los planes de pago de salarios y del grado relativo de automatización empleada.

La razón de cada gasto individual de operación a las ventas netas muestra el porcentaje de los ingresos por ventas netas consumidas por los distintos gastos de operación. Estas razones, que representan un resumen de los cambios en las ventas netas y en las partidas de gastos, son valiosas en la comparación de los gastos de operación de empresas similares de un año con otro, para la misma empresa.

Al analizar la relación entre las partidas de gastos de operación y las ventas netas, el analista debe estudiar los datos con base común, los porcentajes de las tendencias y los datos absolutos.

Al analizar la relación entre los gastos de operación y las ventas netas, el analista debe determinar:

- ✓ Subieron los precios de la materia prima y los materiales.
- ✓ Los salarios aumentaron.
- ✓ Decreció productividad por obrero.
- ✓ Aumentaron los costos indirectos.

CAPÍTULO 2: Diagnóstico de la situación real de la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus propuesta de medidas a tomar para reducir el ciclo de cobros y pagos

2.1 Caracterización de la Sucursal CIMEX de Sancti-Spíritus.

La Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus tiene como misión:

Somos una empresa estatal cubana del comercio y los servicios que trabaja por una calidad renovada para satisfacer a nuestros clientes con eficiencia y eficacia que capta y genera divisas frescas para el país. En nuestro constante desarrollo participan hombres y mujeres que se distinguen por su profesionalidad, disciplina, honradez y responsabilidad social. El empleo de tecnologías y sistemas de gestión avanzados nos permite alcanzar resultados con gran dinamismo, flexibilidad y sentido innovador. Ofrecemos una imagen de alta credibilidad respaldada por nuestra posición de líderes en el mercado, Somos CIMEX Sancti Spiritus.

Visión

Somos una empresa socialista, dinámica, fortalecida, con pensamiento único, flexible e innovador, líder en el mercado en divisa y en el empleo de tecnologías. Con la aplicación de una calidad renovada basada en nuevos paradigmas hemos elevado la eficiencia y la productividad en el cumplimiento de nuestra responsabilidad social. Se ha logrado potenciar la honradez y la conciencia revolucionaria de nuestros cuadros y trabajadores que unido a la disminución del delito nos da una alta credibilidad e imagen.

Valores Compartidos:

Honradez:

Nos caracterizamos por la actuación decente y decorosa ante cualquier circunstancia. El trabajo honrado es clave para el éxito de nuestra organización. No concebimos conductas que no vayan encauzadas por la más recta ética y la

transparencia moral. La falta de honradez y honestidad constituyen para nosotros la más grave falta que puede cometer un ser humano. Cualquier manifestación contraria a estos principios es duramente rechazada.

Respeto:

Este valor es una premisa indispensable para cualquier miembro de nuestra organización. La calidad es ante todo la atención al cliente, tanto interno como externo, encaminada a satisfacer sus necesidades, escuchar sus demandas, brindarle soluciones a sus problemas. Nos prestigia la profesionalidad de nuestro trato cortés, considerado y deferente. De esta manera marcamos una diferencia que nos hace más competitivos en aras de cumplir con nuestro objeto social y defendemos la imagen de nuestra Corporación.

Actuar con previsión:

Anticiparnos a los problemas o ante las oportunidades es vital para nuestra actividad. La proactividad en la gestión es indispensable para lograr una acción eficaz y respuestas rápidas. De esta forma evitamos situaciones críticas y ocupamos un mejor lugar en el mercado.

Consagración:

Nos dedicamos con sacrificio y entrega a nuestra labor. No escatimamos las horas que haya que invertir ni el esfuerzo que requiera la tarea. Lo más importante es cumplir nuestra misión y somos responsables de que la misma se logre con la máxima calidad.

Valores deseados:

Innovación

Somos una organización creativa y abierta a los cambios ya que el ser humano se orienta instintivamente hacia lo novedoso. Es importante para la atracción de nuevos clientes, y la permanencia de los habituales, no solo la satisfacción de

necesidades existentes sino la creación de nuevas opciones que den lugar a otras nuevas. Es por ello que en ese proceso de creación tenemos que innovar constantemente para aumentar el espectro de posibilidades y ofertas que nos hagan siempre auténticos y únicos.

Liderazgo

Contamos con la posibilidad de brindar los servicios y productos de mayor calidad en el mercado y esto nos hace líderes. Esto conlleva a una mayor satisfacción de los clientes internos y externos, una mejor gestión y un gran prestigio. Somos la mejor opción y establecemos relaciones de colaboración donde tanto la organización como los clientes resultan ganadores.

Calidad

El respeto por los clientes externos e internos y la satisfacción de sus necesidades es nuestra razón de ser. Únicamente con calidad logramos el cumplimiento de nuestra misión. Por ello todas nuestras acciones deben estar encaminadas a que prime la calidad en todos los sentidos: en el trato al cliente, en la organización del trabajo, en los productos que se ofertan, en la imagen de las unidades y en fin, en todos los ámbitos de nuestra organización.

Honradez

Nos caracterizamos por la actuación decente y decorosa ante cualquier circunstancia. El trabajo honrado es clave para el éxito de nuestra organización. No concebimos conductas que no vayan encauzadas por la más recta ética y la transparencia moral. La falta de honradez y honestidad constituyen para nosotros la más grave falta que puede cometer un ser humano. Cualquier manifestación contraria a estos principios es duramente rechazada.

Diagnóstico Estratégico

Escenario Negativo (peor).	Escenario Positivo (mejor).	Escenario más probable
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se han producido las condiciones que han llevado al país a pasar a la primera etapa prevista en los planes de defensa. 2. Ha existido un estancamiento de la economía nacional que ha impedido el crecimiento. 3. La situación económica nacional e internacional, ahonda la brecha en los niveles adquisitivos de la población fomentando desigualdades. 4. El hegemonismo estadounidense se ha incrementado y ha logrado que otros países o bloques de estos se sumen a la política de bloqueo contra Cuba. 5. Se ha interrumpido el flujo de remesas y viajes hacia Cuba desde los EE.UU. 6. Se han producido eventos naturales que han dañado la economía. 7. Existe una contracción de la inversión extranjera en el país. 8. Se reducen las posibilidades de obtener créditos internacionales. 9. Se reducen las posibilidades de exportación y los precios de las mismas. 10. Se estanca o disminuye la afluencia de turismo internacional. 11. Se mantienen las limitaciones de inversión en medios y equipos. 12. No se ha logrado establecer un mecanismo de retribución y atención a la masa de trabajadores que atenta contra los principales valores de la organización. 13. Los sistemas de gestión se hacen inefectivos y no logran un empleo eficiente de los recursos y sí la ocurrencia de hechos que deterioran la imagen de la organización. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se mantienen las actuales condiciones del bloqueo económico, no obstante se flexibilizan las restricciones para el envío de remesas y para los viajes desde los EE.UU. 2. Se ha incrementado el intercambio comercial con países de Asia, Europa y América Latina. 3. La Economía del país ha logrado incrementos sustanciales en los últimos 3 años. 4. Existe un aumento de las oportunidades de negocio. Incluido el inmobiliario, en el ámbito nacional y extranjero que pueden ser aprovechadas por la Corporación. 5. Los proveedores nacionales garantizan los suministros. 6. Se ha elevado el nivel adquisitivo de la población y la moneda nacional se revalúa positivamente. 7. Disminuyen las medidas organizativas y de control centralizado dirigidas a la actividad comercial e inversionista. . 8. Se ha logrado un incremento significativo de la actividad turística. 9. Se abren nuevas posibilidades y potencialidades internas para la exportación. 10. Se ha consolidado la aplicación de un único sistema de gestión. 11. El ambiente de control alcanzado garantiza el uso racional y eficiente de todos los recursos y la minimización de cualquier hecho delictivo o de corrupción. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se agudizan las condiciones de bloqueo. Existe una amenaza real de agresión armada y se restringen los envíos de remesa y de viajes procedentes de los EE.UU. 2. Se alcanzan los niveles previstos de afluencia de turismo internacional. 3. Mejoran las posibilidades de intercambio comercial con países de América Latina y Asia. 4. Existe estabilidad en cuanto al crecimiento de la economía cubana. 5. Se mantiene la estabilidad política y social. 6. Continúa el ligero incremento del nivel adquisitivo de la población. 7. Se mantienen las ofertas de los productores nacionales. 8. Se establecen nuevas medidas organizativas y de control para el empleo de la divisa en las operaciones comerciales. 9. La Sucursal aplica sistemas avanzados de gestión de forma integrada. 10. Se han continuado aplicando medidas de control interno que han garantizado el ahorro de recursos y disminuido los hechos de corrupción y de delito. 11. Se asignan nuevas tareas propias de los programas de la Revolución, que han reforzado la imagen corporativa en el cumplimiento de su responsabilidad social. 12. Se mantiene la política de ahorro de portadores energéticos.

FORTALEZAS:

1. Capacidad Financiera y Solvencia Económica.
2. Desarrollo Tecnológico y de infraestructura.
3. Estar aplicando el perfeccionamiento
4. Contamos con un Sistema de Gestión de la Calidad avalado
5. Credibilidad e imagen.
6. Experiencia en el trabajo.

DEBILIDADES:

1. Insuficiencias en la aplicación del Sistema de Gestión de los Recursos Humanos
2. Inestabilidad en la oferta de productos y servicios.
3. Problemas en la calidad de los productos y servicios
4. Lenta reacción ante los cambios y decisiones.
5. Insuficiente integración practica de la logística.
6. Deficiente asimilación del Sistema de pago por resultado.
7. No se cuenta con mecanismos de estimulación en divisa.

OPORTUNIDADES:

1. Estabilidad social y Desarrollo económico del país a partir de los programas de la batalla de ideas.
2. Mercado interno insatisfecho
3. Incremento de las remesas familiares
4. Perspectiva de desarrollo en la producción nacional
5. Apoyo de gobierno y del partido.
6. Posibilidad de nuevos cambios en materia de regulaciones y/o decisiones económicas.
7. Existencia del ALBA como mecanismo de integración.

AMENAZAS:

1. Competencia del mercado en ambas monedas.
2. Inestabilidad en los suministros de los proveedores nacionales.

3. Baja oferta y calidad de los productos y servicios de los proveedores nacionales.
4. Carencia de fuerzas constructoras de la provincia.

Problema Estratégico

Si aumenta la competencia del mercado en ambas monedas, se acentúa la inestabilidad en los suministros de los proveedores nacionales así como la calidad de los productos y servicios que prestan, considerando nuestras insuficiencias en la aplicación del Sistema de gestión de los recursos humanos, los problemas en la calidad de los productos y servicios que ofertamos, además de que reaccionamos de forma lenta ante los cambios y decisiones, no podremos emplear nuestra capacidad financiera y solvencia económica, la credibilidad e imagen y la experiencia de trabajo para aprovechar la estabilidad social del país y desarrollo económico a partir de los programas de la batalla de ideas, el mercado interno insatisfecho y el incremento de las remesas familiares.

Solución Estratégica

Utilizando plenamente nuestra capacidad financiera y solvencia económica, la credibilidad e imagen y la experiencia de trabajo para aprovechar la estabilidad social y desarrollo económico del país a partir de los programas de la batalla de ideas, la insatisfacción del mercado interno y el incremento de las remesas familiares, podremos minimizar la competencia del mercado en ambas monedas y la inestabilidad en los suministros, así como la baja oferta y calidad de los productos y servicios de los proveedores nacionales.

Áreas de resultado claves/objetivos estratégicos.

ARC. Gestión Económica – Financiera.

Objetivo I: Aumentar de forma sostenida nuestra participación en los aportes a la Reserva del país, a partir de una mayor rentabilidad y eficiencia; con énfasis en los

ingresos por la venta de bienes y servicios, la gestión de inventarios, la disminución de gastos y el aumento de la productividad.

ARC. Gestión de RRHH

Objetivo II: Alcanzar la consolidación del sistema de gestión de los RRHH garantizando niveles superiores de satisfacción de nuestros trabajadores y la potenciación de la Honradez, como valor esencial de la cultura de nuestra organización.

ARC. Gestión de la Calidad.

Objetivo III: Alcanzar niveles superiores de satisfacción al cliente, con una elevada integración de los procesos consolidando una cultura de la calidad en toda la organización.

ARC. Cumplimiento de la Responsabilidad Social.

Objetivo IV: Consolidar la ética y la moral que caracterizan a las organizaciones socialistas en defensa de los principios de la Revolución.

ARC. Gestión Económica – Financiera.

Objetivo Estratégico: Aumentar de forma sostenida nuestra participación en los aportes a la Reserva del país, a partir de una mayor rentabilidad y eficiencia; con énfasis en los ingresos por la venta de bienes y servicios, la gestión de inventarios, la disminución de gastos y el aumento de la productividad.

ARC. Gestión de RRHH

Objetivo Estratégico: Alcanzar la consolidación del sistema de gestión de los RRHH garantizando niveles superiores de satisfacción de nuestros trabajadores y

la potenciación de la Honradez, como valor esencial de la cultura de nuestra organización.

ARC. Gestión de la Calidad.

Objetivo: Alcanzar niveles superiores de satisfacción al cliente, con una elevada integración de los procesos consolidando una cultura de la calidad en toda la organización.

ARC. Cumplimiento de la responsabilidad social.

Objetivo: Consolidar la ética y la moral que caracterizan a las organizaciones socialistas en defensa de los principios de la Revolución.

2.2 Resultados del diagnóstico.

En la presente investigación se realizó el diagnóstico de la situación actual que presenta el Sistema de Cobros y Pagos en la Sucursal CIMEX de Sancti-Spíritus.

Para la realización del mismo se emplearon varias técnicas tales como: revisión del estado de cuentas por cobrar y pagar por edades, revisión de los submayores de Cobros y Pagos, revisión de expedientes, revisión de las actas del consejo de dirección.

Los resultados del diagnóstico se exponen a continuación.

Se elaboran los estados financieros y se consolidan al cierre de cada periodo económico (mes), mostrando la situación existente de las Cuentas por Cobrar y pagar.

La gestión de Cobros y Pagos presenta algunas irregularidades con relación a las conciliaciones, las cuales no se realizan con la totalidad de los clientes y suministradores, en el caso de los contratos si se efectúan con todos los clientes y suministradores, pero no se cumple con todo lo que se contrata.

2.3 -Cálculo de las razones financieras.

Razones que expresan Liquidez:

- **Liquidez General o Razón Circulante.**

$$LG = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} \quad \{\text{Veces}\}$$

Tabla 2.1 Razón de Liquidez general o Razón circulante.

Indicadores	Período		Variación (2-1)
	2010 (1)	2011 (2)	
Activo circulante	6735717.60	9554491.63	2818774
Pasivo circulante	4381157.70	6858615.46	3695296.30
Liquidez General	1.54	1.39	(0.15)

Fuente: Estados de situación 2010 y 2011

Como se aprecia en la tabla 2.1, en los dos períodos la empresa tiene índices favorables en esta razón si lo comparamos con el índice establecido para este ratio que es de 1.00 pesos, además se observa una pequeña disminución del año 2011 sobre el 2010 en un 0.15 pesos, alcanzando un índice de liquidez general de 1.39 pesos, enmarcándose dentro del rango considerado como aceptable para el sector, aunque las cuentas por cobrar representan el 46 % del activo circulante.

Las variaciones que han provocado este incremento de la razón de liquidez general están dadas porque:

- El activo circulante crece en 2818774 pesos.
- El pasivo circulante crece en 3695296.30 pesos

La disminución del pasivo circulante está motivada fundamentalmente por la disminución de los cobros anticipados.

Liquidez Inmediata o Razón Ácida.

$$LI = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} \quad \{\text{Veces}\}$$

Tabla 2.2 Razón de Liquidez inmediata o razón ácida.

Indicadores	Período		Variación (2-1) (Pesos)
	2010 (1)	2011 (2)	
Activo circulante	6735717.60	9554491.63	
Menos : Inventarios	1425654.13	183928.71	
Liquidez inmediata	1.21	1.37	0.16

Fuente: Estados de situación 2009 y 2010

En la tabla 2.2 se puede ver que en el año 2011 la entidad presenta una liquidez inmediata de 1.37 con un incremento poco significativo de 0.71 pesos más por cada peso de deuda a corto plazo entre los recursos más líquidos, considerándose este indicador como positivo para el año 2011 cuando se analiza el resultado de forma general, pero debemos señalar que el 51 % de este activo más líquido corresponde a cuentas por cobrar.

- Solvencia.

$$Solvencia = \frac{Activo\ Total}{Pasivo\ Total} \quad \{Veces\}$$

Tabla 2.3 Razón de solvencia.

Indicadores	Período		Variación (2-1)
	2010 (1)	2011 (2)	
Activo total	12639136.03	9960425.12	(2678710.91)
Pasivo total	7251730.22	4381157.7	(2870572.52)
Solvencia	1.74	2.27	0.53

Fuente: Estados de situación 2010 y 2011

En la tabla 2.3 se puede apreciar que en el año 2010 esta entidad disponía de 1.74 pesos por cada peso de deuda, existiendo un ligero incremento en el año 2011 donde éste ratio alcanza el valor de 2.27, se encuentra dentro de los rangos establecidos para el sector.

Análisis de las Razones de Administración de deudas o apalancamiento.

- **Endeudamiento.**

$$E = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Tabla 2.4 Endeudamiento.

Indicadores	Período		Variación (2-1)
	2010 (1)	2011 (2)	
Pasivo total.	7251730.22	4381157.7	
Activo total.	12639136.03	9960425.12	
Endeudamiento	0.57	0.44	(0.13)

Fuente: Estados de situación 2010 y 2011

En esta tabla 2.4 se puede ver que en el 2011 este ratio disminuyó en 0.13, pero en ambos períodos la situación es desfavorable por que la empresa presenta alto riesgo ya que los acreedores han proporcionado la mayor parte del financiamiento total de la empresa.

Análisis de las Razones de Administración de activos.

- **Ciclo de Cobro.**

$$CC = \frac{\text{Cuentas y Efectos por Cobrar}}{\text{Ventas}} \bullet \text{días del período} \quad \{ \text{Días} \}$$

Tabla 2.5 Ciclo de cobro.

Indicadores	Período		Variación (2-1)
	2010 (1)	2011 (2)	
Cuenta y efectos /Cobrar	2 484 390	10 783 544	8 299 154
Ventas	32 667 446	49 700 839	17 033 393
Días del período	365	365	
Ciclo de cobro (días)	27	79	52

Fuente: Estados de situación y de resultados 2010 y 2011

En la tabla 2.5 se aprecia que en el 2011 el ciclo de cobro aumentó en 52 días en comparación con el año 2010, en este período analizado el ciclo de cobro está por debajo de los 30 días establecidos para el sector, pero el 2011 es de 79 días por lo que es desfavorable para la Sucursal.

▪ **Ciclo de Pago**

$$CP = \frac{\text{Cuentas y Efectos por Pagar}}{\text{Costo de Ventas}} \bullet \text{días del período} \quad \{ \text{Días} \}$$

Indicadores	Período		Variación (2-1)
	2010 (1)	2011 (2)	
Cuenta y efectos /Pagar	8 824 205	7 677 616	(1 146 589)
Costo de ventas	28 637 634	42 715 468	14 077 834
Días del período	360	360	
Ciclo de pago (días)	112	65	(47)

Fuente: Estados de situación y de resultados 2010 y 2011

En esta tabla 2.6 se demuestra que la entidad presenta dificultades con las cuentas por pagar en el año 2011 mejorando esta situación en el 2010 al logra

reducir el ciclo en 47 días, aunque la entidad para poder pagar depende del cobro de las cuentas por cobrar, y es preciso señalar que la Empresa debe pagar a las unidades productoras la materia prima.

Ciclo de Inventario.

$$CI = \frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Ventas netas}} \bullet \text{días del período} \quad \{\text{Días}\}$$

Tabla 2.7 Ciclo de inventarios.

Indicadores	Período		Variación (2-1)
	2010 (1)	2011 (2)	
Inventarios	1425654.13	183928.71	(1241725.42)
Ventas netas	47617476.91	55073500.15	7456023.09
Días del período	365	365	
Ciclo de inventarios (días)	26	38	12

Fuente: Estados de situación y de resultados.2010 y 2011

En la tabla 2.7 se puede ver que el 2011 la empresa disminuyó los inventarios en \$ 1241725.42 e incrementó las ventas en \$ 7456023.09 reduciendo el ciclo de inventario en 12 días.

2.7 - Influencia de los Ciclos de Cobros y Ciclos de Pagos en el Capital de Trabajo.

Cálculo del Capital de trabajo.

Como planteamos en el capítulo 1 según el criterio de varios autores, El capital de trabajo neto es el que se obtiene deduciendo del Activo Circulante el Pasivo Circulante (AC – PC)

Tabla 2.8 Cálculo del Capital de trabajo neto.

Indicadores	Período		Variación (2-1)
	2010 (1)	2011 (2)	
Activo circulante	6735717.60	9554491.63	
Pasivo circulante	4381157.70	6858615.46	
Capital de trabajo neto	2354559.9	2695876.17	341316.27

Fuente: Estados de situación 2010 y 2011

Como se puede apreciar en la tabla 2.8 la Sucursal en los dos años cuenta con Capital de Trabajo Neto.

▪ **Cálculo del Capital de trabajo necesario.**

Para lograr la eficiencia en la administración del efectivo es importante conocer el capital de trabajo necesario. Para el cálculo de este indicador se tienen que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Ciclo de inventario (Período promedio de inventario).
- Ciclo de cobro (Período promedio de cobranza).
- Ciclo de pago (Período promedio de pago).
- Ciclo comercial o ciclo operativo.
- Ciclo de efectivo o ciclo de caja o ciclo de conversión del efectivo.
- Días del período (365).
- Sumatoria de los desembolsos (Total de gastos).
- Consumo promedio diario de efectivo.

Primer Paso

Determinar la rotación de los elementos que conforman el ciclo del efectivo.

- Ciclo de inventario (2010)= 26 días
(2011)= 38 días
- Ciclo de cobro (2010)= 27 días
(2011)= 79 días

- Ciclo de pago (2010)= 112 días

(2011)= 65 días

$KWN = CCE \cdot \text{Gastos promedios diarios.}$

$CCE = CI + CC - CP$

Consumo promedio diario de efectivo = $\frac{\text{Total de desembolsos}}{\text{Días del Período}}$

Tabla 2.9 Capital de trabajo necesario.

Indicadores	Período		Variación (2-1) (\$)
	2010 (1)	2011 (2)	
Ciclo de Inventario	26	38	12
Ciclo de Cobro	27	79	52
Ciclo de Pago	112	65	(47)
Gastos promedios diarios	258 047	378 349	
Capital de trabajo necesario	5 935 081	3 783 490	

Fuente: Estados de situación y de resultados 2010 y 2011

Después de haber calculado el capital de trabajo neto y el capital de trabajo necesario se determina si la empresa tiene exceso o déficit de capital de trabajo mediante la siguiente fórmula:

$CTN - KWN$

Tabla 2.10 Capital de trabajo necesario.

Indicadores	Período	
	2010	2011
Capital de trabajo neto (CTN)	2354559.9	2695876.17
Capital de trabajo Necesario (KWN)	5 935 081	3 783 490
CTN -KWN	(3580521.10)	(1087613.83)

Fuente: Estados de situación y de resultados. 2010 y 2011

Los resultados obtenidos en la tabla 2.10 arrojan un déficit de capital de trabajo en la Sucursal por valor de \$ **3580521.10** en el 2010 y de \$**1087613.83** en el 2011, siendo este último año más favorable.

3. Propuesta de medidas a tomar por parte de la Dirección de la Sucursal de CIMEX de Sancti Spíritus para reducir el ciclo de cobros y pagos y disminuir el saldo de las cuentas por cobrar y pagar fuera de término.

Medidas a cumplir por la Entidad:

- Elaborar el flujo de caja proyectado con periodicidad inferior al mes para evaluar las necesidades futuras de efectivo para realizar las operaciones.
- Realizar estimaciones de cuentas incobrables y crear reservas para cubrirlas.
- Considerar el financiamiento bancario como fuente para el pago de sus deudas comerciales, y una vez que reciban el subsidio, utilizar éste para liquidar las deudas con el banco.

Medidas a cumplir por otros organismos:

- Impartir en cursos obligatorios para todos los cuadros y reservas, los temas de cobros y pagos y técnicas de administración del capital de trabajo.
- Que el "Informe de Cuentas por Cobrar y por Pagar" se considere como un informe estadístico del Sistema de Información Estadístico Nacional, con una periodicidad mensual, viéndose obligadas las entidades a entregar una copia del mismo en la sucursal bancaria donde operan sus cuentas.

CONCLUSIONES

Una vez concluida nuestra investigación hemos arribado a las siguientes conclusiones:

- Los fundamentos teóricos permitieron desarrollar el análisis de los estados financieros Empresa de Servicio de Ingeniería y Diseño, con vista a determinar las insuficiencias en la gestión de cobros y pagos a partir de la importancia del análisis económico financiero y una descripción lógica de las técnicas seleccionadas y aplicadas, donde quedo validada la hipótesis, la cual permitirá a la dirección de la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus.
- Se realizó en diagnóstico donde se pudo apreciar que la Sucursal presenta problemas con la gestión de cobros y pagos ya que presentan saldos fuera de término y altos volúmenes
- El análisis de la actividad derivó que los períodos promedios de aquellas partidas que más inciden en la liquidez de la actividad presentan problema teniendo en cuenta los rangos establecidos según Resolución No. 101/2011 del Banco Central de Cuba, sobre cobros y pagos, ya que el período promedio de cobro es de 79 días y los ciclos de pagos oscilan entre los 65 días, lo que hace evidente que la Entidad tiene más habilidad para pagar que para cobrar. La rotación del inventario es de 38 días.
- Se proponen medidas a tomar por parte de la Sucursal de CIMEX de Sancti Spíritus tales como:
 - Elaborar el flujo de caja proyectado con periodicidad inferior al mes para evaluar las necesidades futuras de efectivo para realizar las operaciones.
 - Realizar estimaciones de cuentas incobrables y crear reservas para cubrirlas.

RECOMENDACIONES

- Que la Sucursal CIMEX de Sancti Spíritus cumpla con los mecanismos establecidos y las medidas establecidas, permitiendo así una mejor gestión de Cobros y Pagos.
- Que la dirección de la entidad exija al departamento económico un análisis de la Gestión de Cobros y Pagos al cierre de cada período, para tomar las medidas para lograr una correcta administración del efectivo.
- Continuar incrementando los niveles de ventas de la Sucursal, para lograr mejores resultados económicos.

Referencia Bibliográfica.

1. 1 Tesis y Resoluciones al 1er Congreso del PCC. La Habana 1976. p. 190
2. Weston, F y E.Brigham. Fundamentos de Administración Financiera. Volumen III. Capitulo 11: Administración del crédito. Décima Edición. Pág. 527.
3. Manual del Credit Manager, Eliseu Santandreu, Ediciones Gestión 2000,S.A.,Barcelona2002. Impreso en España, Pág. 190.
- Ernesto Che Guevara: Comparecencia en el Programa Televisivo “Información Pública”. Periódico Granma. La Habana. 26 de Febrero de 1964.
4. Resolución Económica al V Congreso del PCC. Editora Política. La Habana 1998. p.5
5. Resolución Económica al V Congreso del PCC. Editora Política. La Habana 1998. p.5
6. Miguel Ángel Benítez y María Victoria Miranda: Contabilidad y Finanzas para la Formación Económica de los Cuadros de Dirección. La Habana 1997.p.150.
7. Gerardo Guajardo: Contabilidad Financiera. México 1984. p.85.
8. Weston, Fred J. y Thomas E. Copeland. Fundamentos de Administración Financiera. – México: Novena Edición, 1996. p. 167.
9. Moreno, Joaquín. Las Finanzas en las Empresas. – México: Cuarta Edición, 1989. p. 13.
10. Kennedy Ralf Dale y Mc Mullen: Estados financiero, forma, análisis e interpretación. México .1996.p.275.
11. Kennedy, Ralph Dale. Estados Financieros, Formas, Análisis e Interpretación. – México. Lemusa. Noriega: Editores, 1996. p. 291.

BIBLIOGRAFÍA

- Administración y Gerencia. 2002 - 2003
- Álvarez López, José: Análisis de Balance, Auditoria e Interpretación, Editorial DONOSTIARRA, España 1998.
- Amat, Oriol. Análisis de Estados Financieros, Fundamentos y Aplicaciones. – España: Tercera Edición, Ediciones Gestión 2002, SA, 1997.
- Banco Central de Cuba. Documentos relacionados con el uso de la Letra de Cambio, el Pagaré y el Cheque en el Territorio Nacional. La Habana. Mayo del 2002.
- Banco Central de Cuba. Resolución # 245 y otros documentos sobre Cobros y Pagos. 2008.
- Banco Financiero Internacional S.A. Acerca del Nuevo Sistema de Cobros y Pagos. Mayo del 2002.
- Benítez Miranda, Miguel Ángel y Miranda Dearribas, María Victoria: Contabilidad y Finanzas para la Formación de los Cuadros de Dirección. Cuba 1997.
- Bernstein, Leopold A. Análisis de Estados Financieros. – España: Ediciones Deusto, 1994.
- Castro Ruz, Fidel. Informe Central. Tercer Congreso del PCC. – La Habana: Editorial Política, 1986.
- Colectivo de Autores. El Perfeccionamiento Empresarial en Cuba. – La Habana: Editorial Félix Varela, 1999.
- Colectivo de Autores. Análisis e Interpretación de los Estados Financieros. Material de Consulta.
- Colectivo de Autores. Introducción a la Gerencia en Cooperativas Cañeras
- Fernández Cepero, Manuel de J. Contabilidad Moderna II. Valuación y Clasificación de los Estados Básicos. – Cuba: Primera Edición, Ediciones

UTEHA, 1942.

- Fundamentos de Administración Financiera. Tomo II.
- Fundamentos de Financiación Empresarial 3. Cuarta Edición.
- Gitman, Lawrence. Fundamentos de Administración Financiera. Capítulo 3, Capítulo 7 y Capítulo 9.
- González Pascual, Julián. Análisis de la Empresa a través de su información Económica Financiera. Ediciones Pirámides. S.A. Madrid, España. Página 163-169. 1995.
- Guajardo Cantú, Gerardo: Contabilidad Financiera. Segunda Edición. México 1984.
- Ibidem, tomo II, Página 27, 41 y 332 Ross,
- Kennedy, Ralf Dale y Mc Mullen: Estados Financieros, Forma, Análisis e Interpretación. México. Lemusa. Noruega Editores 1996.
- “La Financiación Comercial”. Escuela Superior de Estudios de Marketing. Páginas 45, 47, 55 y 59.
- Loring, Jaime. La Gestión Financiera. Ediciones Deusto S.A. Bilbao, España, Página 330-333. 1995
- Martínez, Juan Antonio. Conferencia sobre el Análisis Económico Financiero.
- Marx, Carlos. El Capital. Editorial XX Aniversario, Cuba. Tomo II. Páginas 41 y 498.
- PCC. Tesis y Resoluciones. Primer Congreso del PCC, D.O.R del Comité Central del PCC. – La Habana, 1976.p.190.
- Resolución económica V Congreso del PCC. La Habana 1997.p.15
- Resolución Económica al V Congreso del PCC. Editora Política. La Habana 1998.p.5
- Rivero Torres, Pedro. Casw Flow. Estado de Origen y Aplicación de Fondos y el Control de Gestión 8va Edición. Mararsas, Madrid. Página 18.1984.
- Rodríguez, Lidia E. Principios Básicos de Análisis Financiero Contable. Centro de Estudios de Economía y Planificación “Juan F. Noyola”. Octubre 2000. Página 79.

- Rodríguez- Vilariño, Alberto y Guido R. El cuadro de financiamiento anual. Instituto de Planificación Contable. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, España. 1985.
- Suárez, Suárez, Andrés S. Diccionario de Economía y Administración. Editorial Mc Graw Hill. Página 61. 1992.
- Weston. Fundamentos de Administración Financiera. Parte III. Capítulo 4, Página 103. Capítulo 6, Páginas 167 y 170. Capítulo 7, Página 208, 458 y 462.

ANEXOS 1

Corporación Cimex S.A.	Cod. DPA		Cod. REEUP		Cod. CAE		
Entidad: CCS24 - Sucursal Sancti Spiritus	Prov.	Mun.	Org	Emp.	Sect.	S.Ram	Rama
Período: Diciembre/2010	07	07	30	6037 4	07	03	00

Descripción	Saldo Inicial	Saldo Final
ACTIVOS		
Activo Circulante		
101001 Efectivo en caja por depositar MN	\$1.500,37	\$2.284,47
101002 Efectivo en caja por depositar CUC	\$220.926,68	\$214.272,57
102001 Bonos autorizacion de consumo	\$13.490,00	\$7.989,50
102002 Bonos autorizacion de consumo utilizado	\$8.583,50	\$7.596,00
102003 Tarjetas magneticas	\$0,00	\$671,50
102098 Otros documentos de valor	\$0,00	\$25,00
104001 Remesas en transito en moneda nacional	\$11.342,96	\$20.513,53
104002 Remesas en transito en CUC	\$267.438,26	\$234.725,08
105002 Fondo fijo-Pagos menores MN	\$400,00	\$100,00
105003 Fondo fijo-Pagos menores MN pend reint	(\$300,00)	\$0,00
106002 Fondo fijo-Para cambio CUC	\$28.560,00	\$28.810,00
107006 Fondo fijo atenc espec CUC	\$14.000,00	\$14.000,00
107007 Fondo fijo atenc espec CUC pend reint	(\$3.748,05)	(\$1.906,25)
107008 Fondo fijo atenc espec Remesas WU	\$78.703,69	\$148.703,69
107009 Fondo fijo atenc espec WU pend reint	(\$16.114,18)	(\$65.172,30)
108001 Efectivo en caja otros fondos propinas	\$635,02	\$1.005,99
111001 Efectivo en banco CUC	\$327.419,17	\$260.580,89
113001 Efectivo en banco-MN	\$611.346,27	\$789.967,91
115101 Efectivo en tesoreria	\$1.061.987,44	\$747.704,31
115103 Efectivo en tesoreria-MN	\$1.341.355,15	\$825.476,36
130101 Efectos al cobro - tarjeta de credito	\$690,85	\$13.391,55
130103 Efectos al cobro - tarjeta de debito	\$174.466,08	\$195.987,01
130104 Efectos al cobro - moneda nacional	\$385.369,19	\$408.617,32
130105 Efectos al cobro - tarjeta internacional	\$6.148,45	\$4.158,65
130111 Efectos al cobro-tarj.credito pend.trans	(\$75,05)	(\$1.755,03)
130113 Efectos al cobro-tarj.debito pend.transf	(\$14.830,98)	(\$18.688,56)
130114 Efectos al cobro-mon.nacional pend.trans	(\$187.198,96)	(\$67.428,42)

130115 Efectos al cobro-tarj.internac.pend.tran	(\$207,14)	(\$458,52)
131098 Efectos al cobro - otros	\$8.606,30	\$0,00
135001 Cuenta por cobrar a clientes	\$136.042,22	\$150.147,20
135002 Cuenta por cobrar a cliente MN	\$24.811,58	\$21.534,76
137101 Cuenta por cobrar afiliadas	\$73.951,95	\$27.838,91
146001 Pagos anticipados CUC	\$3.583,31	\$11.599,35
150051 Pagos anticipados por inversiones CUC	\$19.208,95	\$0,00
150053 Const.proceso-antipico construccion.-CUC	\$1.554,11	\$0,00
161001 Anticipoa a justificar-Viajes inter.pais	\$14,00	\$0,00
161098 Otros anticipos a justificar	\$0,00	\$962,52
164001 Reclamaciones al presupuesto	\$24.704,54	\$21.328,95
183001 Mercancias para la venta	\$1.282.245,02	\$1.576.420,17
183015 Inventario comestible, bebida y mercanc.	\$80.367,86	\$143.027,21
183040 Mercancias no aptas para la venta	\$26.167,91	\$21.966,20
185001 Combustibles en existencia	\$237.939,72	\$345.528,86
187001 Productos y servicios terminados	\$454,56	\$2.075,62
189001 Materias primas y materiales auxiliares	\$12.046,70	\$54.027,79
192001 Materiales para consumo	\$122.595,97	\$171.265,30
192005 Piezas y repuestos	\$185.456,63	\$225.623,17
192006 Materiales para la construccion	\$82.624,37	\$88.137,69
194001 Uten., herram. y equipos menores	\$132.963,92	\$137.943,70
374001 Desgaste acum. uten. herrm. equipos men	(\$66.481,82)	(\$68.971,53)
196001 Mercancias pend.de recepcion p/comercial	\$474,24	\$7.469,10
199001 Otros inventarios con dest red minorta	\$1.936,75	\$275,95
199002 Otros inventarios con dest plan especial	\$18.629,28	\$26.344,43
Total de Activo Circulante	\$6.741.786,79	\$6.735.717,60
Activo Diferido		
300001 Seguros pagados por adelantado	\$7.051,33	\$6.121,69
300003 Gastos pagados por adelantado	\$8.962,86	\$7.201,05
Total de Activo Diferido	\$16.014,19	\$13.322,74
Otros Activos		
332002 Faltantes de inventarios	\$1.591,10	\$74,20
332003 Faltantes de efectivo	\$5,46	\$32,36

334001 Cuentas por cobrar diversas	\$2.401,63	\$0,00
334003 Cuentas por cobrar diversas reclama sumi	\$16.747,78	\$1.009,34
338001 Cuentas por cobrar empleado funcionario	\$2.414,57	\$8.591,04
338002 Cuentas por cobrar responsab material	\$29.481,89	\$31.354,06
340101 Reclamaciones presentadas al seguro	\$0,00	\$639,71
342101 Cuentas por cobrar diversas a afiliadas	\$229,62	\$2.416,20
Total de Otros Activos	\$52.872,05	\$44.116,91
Activo Fijo		
240002 Edificios y construcciones	\$13.744,36	\$16.322,13
240003 Otras construcciones	\$9.286,47	\$9.286,47
240004 Mobiliario	\$1.534.194,08	\$1.721.084,91
240005 Maquinaria y equipos	\$2.291.361,75	\$2.640.349,32
240006 Equipos de oficina y uso domestico	\$420.497,20	\$380.510,56
240007 Medios de transporte terrestre	\$764.485,32	\$771.875,25
240009 Medios de comunicacion	\$25.487,83	\$29.609,15
240010 Medios de computacion	\$421.215,66	\$437.915,78
240098 Otros activos fijos	\$647.258,37	\$584.575,27
243003 Activos fijos para arrendar	\$32.793,73	\$25.466,89
247001 Activos fijos en almacen	\$50.242,37	\$7.897,40
255001 Activos fijos intangibles	\$2.087,25	\$2.087,25
265051 Construcciones en proceso	\$1.172.554,51	\$348.181,77
280051 Equipo para inversión en almacén	\$0,00	\$19.809,21
Total de Activo Fijo	\$7.385.208,90	\$6.994.971,36
Depreciación y Amortización		
375002 Dep acum edificio y construcciones	(\$1.772,40)	(\$2.378,13)
375003 Dep acum de otras construcciones	(\$5.875,84)	(\$6.304,00)
375004 Dep acum de mobiliario	(\$797.468,37)	(\$924.382,92)
375005 Dep acum maquinarias y equipos	(\$906.728,31)	(\$1.096.540,81)
375006 Dep acum equipos de oficina uso domest.	(\$273.077,89)	(\$241.417,06)
375007 Dep acum medios transporte terrestre	(\$659.552,74)	(\$704.416,81)
375009 Dep acum medios de comunicación	(\$19.312,95)	(\$20.977,66)
375010 Dep acum medios de computacion	(\$319.311,95)	(\$353.264,86)
375098 Dep acum de otros activos fijos	(\$465.631,15)	(\$453.368,21)

378003 Dep acum activo fijo para arrendadar	(\$30.852,71)	(\$24.235,67)
390001 Amortizacion de activos fijos intangibl	(\$208,68)	(\$417,36)
Total de Depreciación y Amortización	(\$3.479.792,99)	(\$3.827.703,49)
Total de Activo Fijo Neto	\$3.905.415,91	\$3.167.267,87
Total de ACTIVOS	\$10.716.088,94	\$9.960.425,12
PASIVOS		
Pasivo Circulante		
404051 Efectos p/pagar a corto plazo-inversio	\$127.636,27	(\$0,00)
405001 Cuentas por pagar a proveedores	\$2.382.733,86	\$2.334.900,47
405002 Cuentas por pagar a proveedores MN	(\$0,00)	\$1.759,28
405003 Creditos provisionales mercancias	\$2.312,65	\$1.782,69
408101 Cuentas por pagar a afiliadas	\$374.731,00	\$285.517,73
416001 Cobros por cuenta de terceros	\$444.650,80	\$590.228,23
425051 Cuentas por pagar proveedores inversion	\$15.745,25	(\$0,00)
425052 Cuenta por pagar proveedor inversion MN	\$26.711,43	(\$0,00)
427151 Cuentas por pagar afiliadas inversion	\$60.418,13	\$2.390,97
430001 Cobros anticipados	\$3.530,95	\$150,00
430003 Cobros anticipados por inversiones	\$213,50	(\$0,00)
435001 Depositos recibidos	\$1.346,34	\$39,12
437002 Deposito dispo seguro cobrado entidades	\$8.715,41	\$3.483,00
443001 Impuestos y contribuciones por pagar	\$160.538,60	\$147.312,62
443098 Ot obligacion con presupuesto nacional	\$4.940,86	(\$0,00)
455001 Nomina por pagar	\$308.777,96	\$281.101,85
460001 Retencion por vivienda	\$615,49	\$797,45
462001 Obligacion de los trabajadores	\$30.704,51	\$26.889,37
464001 Canje por peso cubano convertible	\$8.880,00	\$8.620,00
467098 Otra retención	\$11.490,00	\$12.855,00
481001 Gasto estimado a pagar	\$68.414,22	\$76.414,98
481002 Gastos estimados a pagar MN	(\$0,00)	\$34.770,45
492001 Vacaciones acumuladas por pagar	\$208.474,89	\$172.374,08
495098 Otras provisiones operacionales	\$31.225,21	(\$0,00)
496002 Provision para faltante de inventario	\$1.591,10	\$74,20
496003 Porvision para faltante de efectivo	\$5,46	\$10,00

Total de Pasivo Circulante	\$4.284.403,89	\$3.981.471,49
Pasivo a Largo Plazo		
525151 Financiamiento recibido Obra nominal	\$943.597,54	\$365.720,19
526151 Financiam recibido Compra otros activos	\$19.208,95	\$56,59
Total de Pasivo a Largo Plazo	\$962.806,49	\$365.776,78
Pasivo Diferido		
545003 Ingresos diferidos aplic respon material	\$29.481,89	\$31.354,06
Total de Pasivo Diferido	\$29.481,89	\$31.354,06
Otros Pasivos		
555002 Sobrantes de inventarios	\$1.908,80	\$1.894,06
555003 Sobrantes de efectivo	\$28,55	\$21,60
565006 Salarios no reclamados	\$30,48	(\$0,00)
568103 Reclamaciones de seguro pendientes	(\$0,00)	\$639,71
Total de Otros Pasivos	\$1.967,83	\$2.555,37
Total de PASIVOS	\$5.278.660,10	\$4.381.157,70
CAPITAL		
617007 Resultados a liquidar	(\$0,00)	(\$8.516.070,50)
619101 Relaciones casa matriz y entidades-Capit	\$4.454.875,32	\$4.521.103,93
619102 Relaciones casa matriz y entidades-Resul	\$982.553,52	\$1.058.163,49
Ganancia (Pérdida) del Año Actual:	\$0,00	\$8.516.070,50
Total de CAPITAL	\$5.437.428,84	(\$2.936.803,08)
TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL	\$10.716.088,94	\$9.960.425,12

Certificamos que los datos contenidos en este Estado Financiero se corresponde con las Anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes

Contador	Director
José A. Quesada Bernal	Juan Pedraja Lemas

Firma

Firma

07 12 2010

ANEXOS 2

Corporación Cimex S.A.	Cod. DPA		Cod. REEUP		Cod. CAE		
Entidad: CCS24 - Sucursal Sancti Spiritus	Prov.	Mun.	Org	Emp.	Sect.	S.Ram	Rama
Período: Diciembre/2011	07	07	30	60374	07	03	00

Descripción	Saldo Inicial	Saldo Final
ACTIVOS		
Activo Circulante		
101001 Efectivo en caja por depositar MN	\$2.284,47	\$2.059,04
101002 Efectivo en caja por depositar CUC	\$214.272,57	\$303.411,60
102001 Bonos autorizacion de consumo	\$7.989,50	\$0,00
102002 Bonos autorizacion de consumo utilizado	\$7.596,00	\$0,00
102003 Tarjetas magneticas	\$671,50	\$9.726,10
102098 Otros documentos de valor	\$25,00	\$117,20
104001 Remesas en transito en moneda nacional	\$20.513,53	\$22.179,96
104002 Remesas en transito en CUC	\$234.725,08	\$367.093,54
105002 Fondo fijo-Pagos menores MN	\$100,00	\$100,00
105003 Fondo fijo-Pagos menores MN pend reint	\$0,00	(\$44,00)
106002 Fondo fijo-Para cambio CUC	\$28.810,00	\$28.960,00
107006 Fondo fijo atenc espec CUC	\$14.000,00	\$15.000,00
107007 Fondo fijo atenc espec CUC pend reint	(\$1.906,25)	(\$5.999,90)
107008 Fondo fijo atenc espec Remesas WU	\$148.703,69	\$107.000,00
107009 Fondo fijo atenc espec WU pend reint	(\$65.172,30)	(\$57.882,35)
108001 Efectivo en caja otros fondos propinas	\$1.005,99	\$1.006,42
111001 Efectivo en banco CUC	\$260.580,89	\$620.141,63
113001 Efectivo en banco-MN	\$789.967,91	\$2.231.257,26
115101 Efectivo en tesoreria	\$747.704,31	\$0,00
115103 Efectivo en tesoreria-MN	\$825.476,36	\$1.237.282,35
130101 Efectos al cobro - tarjeta de credito	\$13.391,55	\$109.840,11
130102 Efectos al cobro - tarjeta transcard	\$0,00	\$235,44
130103 Efectos al cobro - tarjeta de debito	\$195.987,01	\$300.506,80
130104 Efectos al cobro - moneda nacional	\$408.617,32	\$860.086,40
130105 Efectos al cobro - tarjeta internacional	\$4.158,65	\$6.842,80
130111 Efectos al cobro-tarj.credito pend.trans	(\$1.755,03)	(\$56.406,65)

130113 Efectos al cobro-tarj.debito pend.transf	(\$18.688,56)	(\$18.480,35)
130114 Efectos al cobro-mon.nacional pend.trans	(\$67.428,42)	(\$326.459,73)
130115 Efectos al cobro-tarj.internac.pend.tran	(\$458,52)	\$0,00
135001 Cuenta por cobrar a clientes	\$150.147,20	\$169.462,66
135002 Cuenta por cobrar a cliente MN	\$21.534,76	\$13.498,25
137101 Cuenta por cobrar afiliadas	\$27.838,91	\$106.387,01
146001 Pagos anticipados CUC	\$11.599,35	\$20.846,06
150051 Pagos anticipados por inversiones CUC	\$0,00	\$23.847,16
161001 Anticipoa a justificar-Viajes inter.pais	\$0,00	\$43,00
161098 Otros anticipos a justificar	\$962,52	\$703,87
164001 Reclamaciones al presupuesto	\$21.328,95	\$22.419,82
170003 Financ p/salario de func politicos	\$0,00	\$2.443,77
183001 Mercancias para la venta	\$1.576.420,17	\$2.170.634,84
183015 Inventario comestible, bebida y mercanc.	\$143.027,21	\$183.928,71
183040 Mercancias no aptas para la venta	\$21.966,20	\$11.700,56
185001 Combustibles en existencia	\$345.528,86	\$429.601,83
187001 Productos y servicios terminados	\$2.075,62	\$836,38
189001 Materias primas y materiales auxiliares	\$54.027,79	\$86.853,23
192001 Materiales para consumo	\$171.265,30	\$133.847,31
192005 Piezas y repuestos	\$225.623,17	\$235.607,88
192006 Materiales para la construccion	\$88.137,69	\$92.037,09
194001 Uten., herram. y equipos menores	\$137.943,70	\$142.091,41
374001 Desgaste acum. uten. herrm. equipos men	(\$68.971,53)	(\$71.045,30)
196001 Mercancias pend.de recepcion p/comercial	\$7.469,10	\$62,60
199001 Otros inventarios con dest red minorta	\$275,95	\$0,00
199002 Otros inventarios con dest plan especial	\$26.344,43	\$21.109,82
Total de Activo Circulante	\$6.735.717,60	\$9.554.491,63
Activo Diferido		
300001 Seguros pagados por adelantado	\$6.121,69	\$6.725,41
300003 Gastos pagados por adelantado	\$7.201,05	\$625,00
Total de Activo Diferido	\$13.322,74	\$7.350,41
Otros Activos		
330003 Pérdidas en entidades propias	\$0,00	\$2.089,27

332002 Faltantes de inventarios	\$74,20	\$11.748,00
332003 Faltantes de efectivo	\$32,36	\$1.304,00
334003 Cuentas por cobrar diversas reclama sumi	\$1.009,34	\$10.014,46
338001 Cuentas por cobrar empleado funcionario	\$8.591,04	\$6.253,37
338002 Cuentas por cobrar responsab material	\$31.354,06	\$62.508,46
340101 Reclamaciones presentadas al seguro	\$639,71	\$403,68
342101 Cuentas por cobrar diversas a afiliadas	\$2.416,20	\$19,42
349001 Cuentas por cobrar en proceso judicial	\$0,00	\$161,00
Total de Otros Activos	\$44.116,91	\$94.501,66
Activo Fijo		
240002 Edificios y construcciones	\$16.322,13	\$4.744,36
240003 Otras construcciones	\$9.286,47	\$14.442,01
240004 Mobiliario	\$1.721.084,91	\$1.701.045,47
240005 Maquinaria y equipos	\$2.640.349,32	\$2.694.761,41
240006 Equipos de oficina y uso domestico	\$380.510,56	\$355.937,96
240007 Medios de transporte terrestre	\$771.875,25	\$796.633,86
240009 Medios de comunicacion	\$29.609,15	\$37.188,44
240010 Medios de computacion	\$437.915,78	\$443.856,53
240098 Otros activos fijos	\$584.575,27	\$589.398,50
243003 Activos fijos para arrendar	\$25.466,89	\$25.466,89
247001 Activos fijos en almacen	\$7.897,40	\$23.152,71
255001 Activos fijos intangibles	\$2.087,25	\$2.087,25
265051 Construcciones en proceso	\$348.181,77	\$457.003,72
280051 Equipo para inversión en almacén	\$19.809,21	\$0,00
280052 Materiales para inversión en almacén	\$0,00	\$2.579,85
Total de Activo Fijo	\$6.994.971,36	\$7.148.298,96
Depreciación y Amortización		
375002 Dep acum edificio y construcciones	(\$2.378,13)	(\$585,05)
375003 Dep acum de otras construcciones	(\$6.304,00)	(\$7.131,67)
375004 Dep acum de mobiliario	(\$924.382,92)	(\$1.021.317,37)
375005 Dep acum maquinarias y equipos	(\$1.096.540,81)	(\$1.224.604,80)
375006 Dep acum equipos de oficina uso domest.	(\$241.417,06)	(\$248.318,10)
375007 Dep acum medios transporte terrestre	(\$704.416,81)	(\$762.170,19)

375009 Dep acum medios de comunicaci3n	(\$20.977,66)	(\$23.646,55)
375010 Dep acum medios de computacion	(\$353.264,86)	(\$371.730,25)
375098 Dep acum de otros activos fijos	(\$453.368,21)	(\$480.509,84)
378003 Dep acum activo fijo para arrendadar	(\$24.235,67)	(\$24.866,77)
390001 Amortizacion de activos fijos intangibl	(\$417,36)	(\$626,04)
Total de Depreciaci3n y Amortizaci3n	(\$3.827.703,49)	(\$4.165.506,63)
Total de Activo Fijo Neto	\$3.167.267,87	\$2.982.792,33
Total de ACTIVOS	\$9.960.425,12	\$12.639.136,03
PASIVOS		
Pasivo Circulante		
400103 Sobregiro en tesoreria	(\$0,00)	\$800.058,39
405001 Cuentas por pagar a proveedores	\$2.334.900,47	\$3.120.390,10
405002 Cuentas por pagar a proveedores MN	\$1.759,28	\$2.499,91
405003 Creditos provisionales mercancias	\$1.782,69	\$2.108,46
408101 Cuentas por pagar a afiliadas	\$285.517,73	\$311.621,38
416001 Cobros por cuenta de terceros	\$590.228,23	\$1.610.955,49
425051 Cuentas por pagar proveedores inversion	(\$0,00)	\$3.262,44
425052 Cuenta por pagar proveedor inversion MN	(\$0,00)	\$18.835,61
427151 Cuentas por pagar afiliadas inversion	\$2.390,97	\$161.986,25
430001 Cobros anticipados	\$150,00	\$52.007,46
435001 Depositos recibidos	\$39,12	\$629,14
437002 Deposito dispo seguro cobrado entidades	\$3.483,00	\$673,71
443001 Impuestos y contribuciones por pagar	\$147.312,62	\$147.794,22
455001 Nomina por pagar	\$281.101,85	\$276.133,70
460001 Retencion por vivienda	\$797,45	\$919,18
462001 Obligacion de los trabajadores	\$26.889,37	\$23.616,50
464001 Canje por peso cubano convertible	\$8.620,00	\$8.795,60
467098 Otra retenci3n	\$12.855,00	\$17.345,00
481001 Gasto estimado a pagar	\$76.414,98	\$81.792,58
481002 Gastos estimados a pagar MN	\$34.770,45	\$35.893,74
492001 Vacaciones acumuladas por pagar	\$172.374,08	\$172.474,61
496002 Provision para faltante de inventario	\$74,20	\$50,69
496003 Porvision para faltante de efectivo	\$10,00	(\$0,00)

496005 Provisión para perdidas en inventario	(\$0,00)	\$8.771,30
Total de Pasivo Circulante	\$3.981.471,49	\$6.858.615,46
Pasivo a Largo Plazo		
525151 Financiamiento recibido Obra nominal	\$365.720,19	\$275.499,27
526151 Financiam recibido Compra otros activos	\$56,59	\$50.712,90
Total de Pasivo a Largo Plazo	\$365.776,78	\$326.212,17
Pasivo Diferido		
545003 Ingresos diferidos aplic respon material	\$31.354,06	\$62.508,46
Total de Pasivo Diferido	\$31.354,06	\$62.508,46
Otros Pasivos		
555002 Sobrantes de inventarios	\$1.894,06	\$1.555,69
555003 Sobrantes de efectivo	\$21,60	\$150,00
567101 Cuentas por pagar diversas a afiliadas	(\$0,00)	\$2.284,76
568103 Reclamaciones de seguro pendientes	\$639,71	\$403,68
Total de Otros Pasivos	\$2.555,37	\$4.394,13
Total de PASIVOS	\$4.381.157,70	\$7.251.730,22
CAPITAL		
617007 Resultados a liquidar	(\$0,00)	(\$9.782.840,54)
619101 Relaciones casa matriz y entidades-Capit	\$4.521.103,93	\$4.215.108,41
619102 Relaciones casa matriz y entidades-Resul	\$1.058.163,49	\$1.172.297,40
Ganancia (Pérdida) del Año Actual:	\$0,00	\$9.782.840,54
Total de CAPITAL	\$5.579.267,42	(\$4.395.434,73)
TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL	\$9.960.425,12	\$12.639.136,03

Certificamos que los datos contenidos en este Estado Financiero se corresponde con las Anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes

Contador	Director
José A. Quesada Bernal	Juan Pedraja Lemas

Firma	Firma	06 01 2012
-------	-------	------------

ANEXOS 3

Corporación Cimex S.A.	Cod. DPA		Cod. REEUP		Cod. CAE		
Entidad: CCS24 - Sucursal Sancti Spiritus	Prov.	Mun.	Org	Emp.	Sect.	S.Ram	Rama
Periodo: Diciembre/2011	07	07	30	60374	07	03	00

Descripción	Mes	Acumulado	%
Ventas			
901100 Venta mercancías mayoristas	\$362.926,74	\$1.374.775,84	26%
901130 Venta mayor MN comerc interior	\$2.413,54	\$21.203,92	11%
901150 Venta mayor MN-Otras entidades	(\$0,00)	\$15.400,32	0%
901200 Venta combustible mayorista	\$572.278,07	\$4.964.622,98	12%
901210 Venta combustible mayorista MN	\$2.193.484,51	\$21.765.156,46	10%
901400 Venta equipos mayoristas	\$38.773,00	\$84.724,00	46%
902100 Venta mercancías minorista	\$2.085.600,20	\$18.494.773,87	11%
902150 Ventas de mercancías minoristas MN	(\$0,00)	\$52.023,23	0%
902190 Otras ventas minorista	\$2.060,00	\$7.325,30	28%
902195 Otras ventas minoristas MN	\$21.424,41	\$90.835,36	24%
902200 Venta combustible minorista	\$276.827,40	\$2.750.630,39	10%
902500 Venta gastronomía minorista	\$460.628,90	\$4.249.824,75	11%
906730 Venta de servicios reparación y mantto	\$18.915,95	\$252.211,67	8%
906735 Venta de servicios técnicos	\$71.947,36	\$413.329,21	17%
906740 Venta de servicios recreación	\$835,00	\$10.258,60	8%
906745 Venta de servicios constructivos	\$49.663,77	\$90.984,01	55%
906750 Venta de servicios fotográficos	\$5.125,45	\$91.283,75	6%
906755 Venta de serv.telecable alquiler y pelíc	(\$0,00)	\$15,25	0%
906798 Venta de otros servicios	\$2.755,12	\$23.747,45	12%
908900 Venta a afiliadas	\$33.848,28	\$329.885,19	10%
908920 Venta de servicios a afiliadas	\$11.887,51	\$82.671,56	14%
Total de Ventas	\$6.211.395,21	\$55.165.683,11	11%
Devoluciones y Rebajas en Ventas			
800001 Devoluciones de ventas mayoristas	(\$722,53)	(\$1.070,72)	67%
801001 Devoluciones de ventas minoristas	(\$9.041,95)	(\$83.385,08)	11%
803001 Descuentos y reb.en ventas de servicios	(\$5,80)	(\$27,00)	21%

Total de Devoluciones y Rebajas en Ventas	(\$9.770,28)	(\$84.482,80)	12%
Impuestos por las Ventas			
805001 <u>Impuesto sobre las ventas mayoristas</u>	(\$0,00)	(\$7.700,16)	0%
Total de Impuestos por las Ventas	(\$0,00)	(\$7.700,16)	0%
Total de VENTAS NETAS	\$6.201.624,93	\$55.073.500,15	11%
Costo de Ventas			
810100 <u>Costo venta mercancias mayoristas</u>	\$228.920,55	\$911.075,81	25%
810130 <u>Costo venta mayor MN comercio interior</u>	\$1.779,14	\$18.567,42	10%
810150 <u>Costo venta mayor MN otras entidades</u>	\$0,00	\$12.806,55	0%
810180 <u>Variacion de costo en compras</u>	\$5.669,53	\$67.592,49	8%
810181 <u>Variacion costo devolucion de compra</u>	\$0,00	\$239,56	0%
810200 <u>Costo venta combustible mayorista</u>	\$460.935,88	\$3.790.349,45	12%
810210 <u>Costo venta combustible mayorista MN</u>	\$1.791.501,59	\$16.861.166,43	11%
810400 <u>Costo venta equipos mayoristas</u>	\$29.169,29	\$64.914,85	45%
812100 <u>Costo venta mercancias minorista</u>	\$1.087.187,13	\$9.527.483,93	11%
812150 <u>Costo de ventas de merc. minoristas MN</u>	\$0,00	\$21.850,25	0%
812190 <u>Costo de otras ventas minorista</u>	\$2.116,04	\$3.019,96	70%
812195 <u>Costo de otras ventas minoristas MN</u>	\$11.686,56	\$45.702,56	26%
812200 <u>Costo venta combustible minorista</u>	\$205.581,22	\$1.724.380,33	12%
812500 <u>Costo venta gastronomia minorista</u>	\$216.134,20	\$1.972.052,11	11%
816730 <u>Costo servicios reparacion y mantto</u>	\$7.575,77	\$116.483,53	7%
816735 <u>Costo servicios tecnicos</u>	\$51.576,13	\$311.335,80	17%
816740 <u>Costo servicios recreacion</u>	\$204,53	\$2.945,50	7%
816745 <u>Costo servicios constructivos</u>	\$29.425,35	\$54.948,65	54%
816750 <u>Costo servicios fotograficos</u>	\$2.797,44	\$41.209,31	7%
816798 <u>Costo de otros servicios</u>	\$863,43	\$9.781,00	9%
818900 <u>Costo venta a afiliadas</u>	\$28.049,92	\$280.083,36	10%
818920 <u>Costo venta de servicios a afiliadas</u>	\$14.311,59	\$115.506,73	12%
Total de Costo de Ventas	\$4.175.485,29	\$35.953.495,58	12%
Total de UTILIDAD O PÉRDIDA BRUTA	\$2.026.139,64	\$19.120.004,57	11%
Gastos de Operaciones			
825000 <u>Gastos de Ventas</u>	\$593.100,72	\$6.507.201,99	9%

<u>827000 Gastos de Servicios</u>	\$74.915,02	\$898.135,06	8%
Total de Gastos de Operaciones	\$668.015,74	\$7.405.337,05	9%
Total de UTILIDAD O PÉRDIDA NETA EN VENTAS	\$1.358.123,90	\$11.714.667,52	12%
Gastos Generales y de Administración			
<u>822000 Gastos de administración</u>	\$52.526,29	\$824.836,00	6%
Total de Gastos Generales y de Administración	\$52.526,29	\$824.836,00	6%
Total de UTILIDAD O PÉRDIDA EN OPERACIONES	\$1.305.597,61	\$10.889.831,52	12%
Gastos Financieros			
<u>835001 Gtos oper.banc-Servicios bancarios</u>	\$76,00	\$1.230,99	6%
<u>835009 Gtos oper.banc-Perdida en cambio moneda</u>	\$0,00	\$6.734,67	0%
<u>836001 Comisiones en tarjetas electronicas</u>	\$26.737,02	\$285.010,42	9%
<u>836002 Comisiones en tarjetas electronicas MN</u>	\$61.067,29	\$593.684,24	10%
<u>836003 Comisiones sobre ventas</u>	\$0,00	\$2.503,22	0%
<u>837001 Perdidas en asociacion</u>	\$0,00	\$37,34	0%
<u>838001 Multas sanciones y recargos via apremio</u>	\$0,00	\$100,00	0%
<u>839098 Otras provisiones</u>	\$8.821,99	\$8.821,99	100%
<u>840098 Otros gastos financieros</u>	\$18.709,24	\$189.973,78	10%
Total de Gastos Financieros	\$115.411,54	\$1.088.096,65	11%
Gastos por Pérdidas			
<u>845001 Perdida en baja de activo fijo</u>	\$0,00	\$5.159,93	0%
<u>845007 Mermas, roturas y deterioros</u>	\$4.641,86	\$19.901,48	23%
<u>845009 Perdida escasa entidad en conteo invent</u>	\$476,08	\$2.320,52	21%
Total de Gastos por Pérdidas	\$5.117,94	\$27.381,93	19%
Gastos por Faltantes			
<u>850005 Faltante en conteo de inventario</u>	\$788,38	\$10.013,41	8%
<u>850007 Faltante inventario denunciado a policia</u>	\$337,41	\$337,41	100%
Total de Gastos por Faltantes	\$1.125,79	\$10.350,82	11%
Gastos de Años Anteriores			
<u>855001 Gtos.años anter-Retribuciones</u>	\$0,00	\$11.574,83	0%

855004 <u>Gtos.años anter-Servicios recibidos</u>	\$0,00	\$5.048,97	0%
855006 <u>Gtos.años anter-Tributaciones</u>	\$0,00	\$4.513,59	0%
Total de Gastos de Años Anteriores	\$0,00	\$21.137,39	0%
Otros Gastos			
865001 <u>Otros gastos-Responsab.material asumida</u>	\$70,56	\$860,45	8%
865003 <u>Otros gastos-Garantia comercial</u>	\$11.479,82	\$145.005,30	8%
865005 <u>Otros gastos-Var.gtos.reales mayor.tarif</u>	\$30.097,32	\$157.784,52	19%
865007 <u>Otros gastos-Alimento para trabajadores</u>	\$1.911,69	\$22.868,43	8%
865016 <u>Otros gastos-Salario nomina disponible</u>	\$0,00	\$1.316,00	0%
Total de Otros Gastos	\$43.559,39	\$327.834,70	13%
Ingresos Financieros			
920011 <u>Ingresos oper.banc-Ganancia cambio moned</u>	(\$0,00)	\$467,83	0%
921001 <u>Comision en tarjetas electronicas</u>	\$19.795,27	\$215.375,61	9%
921003 <u>Comision en remesas de efectivo</u>	\$2.662,16	\$19.514,68	14%
Total de Ingresos Financieros	\$22.457,43	\$235.358,12	10%
Ingresos por Sobrantes			
930003 <u>Sobrantes en conteos de inventarios</u>	\$2.407,81	\$27.881,75	9%
930005 <u>Sobrantes en arqueos</u>	\$50,68	\$860,21	6%
Total de Ingresos por Sobrantes	\$2.458,49	\$28.741,96	9%
Ingresos de Años Anteriores			
940001 <u>Ingresos perod.anter-Retribuciones</u>	(\$0,00)	\$7.973,74	0%
940004 <u>Ingresos perod.anter-Servicios recibidos</u>	\$1.382,80	\$19.820,75	7%
940006 <u>Ingresos perod.anter-Tributaciones</u>	(\$0,00)	\$3.108,55	0%
940007 <u>Ingresos perod.anter-Deprec.y amortizac.</u>	(\$0,00)	\$274,32	0%
Total de Ingresos de Años Anteriores	\$1.382,80	\$31.177,36	4%
Otros Ingresos			
950003 <u>Otros ingresos-Servicios de garantia</u>	(\$0,00)	\$0,05	0%
950005 <u>Otros ingresos-Var.gtos reales menor tar</u>	(\$0,00)	\$44.373,61	0%
950011 <u>Otros ingresos-Atencion al hombre</u>	\$0,07	\$0,07	100%
950098 <u>Otros ingresos-Otros</u>	\$5.615,66	\$28.159,34	20%

Total de Otros Ingresos	\$5.615,73	\$72.533,07	8%
Total de UTILIDAD O PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTO	\$1.172.297,40	\$9.782.840,54	12%
UTILIDAD O PÉRDIDA DESPUÉS DE IMPUESTO	\$1.172.297,40	\$9.782.840,54	12%

Certificamos que los datos contenidos en este Estado Financiero se corresponde con las Anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes

Contador

Director

José A. Quesada Bernal

Juan Pedraja Lemas

Firma

Firma

07 01 2012