

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



TRABAJO DE DIPLOMA

TÍTULO: Perfeccionamiento del análisis económico financiero en la Sucursal CIMEX Sancti Spíritus.

Autor: Yanilis de los Ángeles Díaz Hernández.

Tutor: MSc. Lázara Agalys Valdés Mederos.

Curso 2011-2012

Resumen

En la presente investigación se exponen aspectos teórico-conceptuales relacionados con el análisis económico financiero, 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 del análisis económico financiero. En correspondencia con las deficiencias detectadas, el objetivo general consiste en: contribuir mediante una propuesta al perfeccionamiento del análisis económico financiero 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 los problemas reales de la Sucursal.

Índice

INTRODUCCION.....	1
Capítulo 1: Teoría sobre el Análisis de los Estados Financieros y el Perfeccionamiento Empresarial para la empresa estatal cubana.....	4
1.1 - Introducción al Análisis Económico Financiero.....	5
1.2- Análisis Estructural y Horizontal de los Estados Financieros.....	7
1.3- Análisis financiero mediante razones o índices.....	7
1.4 - Análisis Integral mediante la Rentabilidad Económica.....	14
1.5 – Estados Financieros complementarios.....	16
1.6 – Perfeccionamiento Empresarial, una vía para mejorar los resultados en la empresa estatal cubana.....	19
Capítulo 2: Diagnóstico Económico Financiero y propuesta de solución para los problemas detectados.....	29
2.1 Caracterización de la Sucursal CIMEX de Sancti-Spíritus	29
2.2 Resultados del diagnóstico.....	36
2.3 Cálculo de las razones financieras.....	36
2.4 Influencia de los Ciclos de Cobros y Ciclos de Pagos en el Capital de Trabajo.	41
2.5 Análisis Integral mediante la Rentabilidad Económica.....	44
3. Propuesta de medidas a tomar por parte de la Sucursal de CIMEX de Sancti Spíritus para dar solución a los problemas identificados.....	44
CONCLUSIONES.....	46
RECOMENDACIONES.....	47
BIBLIOGRAFIA.....	48
ANEXOS	

Introducción

Con la profunda crisis económica por la que atravesó Cuba en la década del 90 a partir del derrumbe del campo socialista, el país perdió sus principales mercados y fuentes de financiamiento.

Fue necesaria la reestructuración de la economía para alcanzar mayor eficiencia e impulsar el desarrollo económico y hacerse más competitiva en el ámbito internacional. Para ello se ha centrado la atención en la labor económica de la empresa, teniendo gran importancia el estudio de los estados financieros ya que resulta un elemento imprescindible al intentar insertarlas en el mercado mundial donde existe alta rivalidad y empresas con tecnología de punta y solventes financiamientos.

El análisis financiero tiene la misión de proporcionar la información necesaria para la toma de decisiones en las empresas, y además de contribuir al descubrimiento de dificultades y problemas, facilita la búsqueda de soluciones para los mismos.

La Sucursal de CIMEX de Sancti Spíritus no cuenta con un riguroso análisis económico financiero, siendo este de vital importancia para su desarrollo ya que tiene la misión de proporcionar la información necesaria para la toma de decisiones en las empresas, y además de contribuir al descubrimiento de dificultades y problemas, facilita la búsqueda de soluciones para los mismos.

El problema que se traza para la investigación es el siguiente:

La ausencia de un riguroso análisis económico financiero de la unidad limita la gestión en la búsqueda de una mejor eficiencia y salud financiera para la empresa en Perfeccionamiento Empresarial.

Para dar respuesta al problema científico se plantea el **objetivo general** y los **objetivos específicos** siguientes:

Objetivo General:

- ❖ Realizar el análisis económico-financiero de la empresa con vistas a identificar los principales problemas que enfrentó en los años 2010 y 2011,

proponiendo alternativas que coadyuven a un desempeño superior al de la situación de partida.

Objetivos Específicos:

- Realizar una breve revisión de los aspectos teóricos de análisis financieros y del Perfeccionamiento Empresarial.
- Caracterizar la entidad señalando los principales problemas del deterioro de la situación económica financiera.
- Aplicar un procedimiento de análisis económico-financiero que permita detectar los problemas potenciales.
- Proponer alternativas de solución para los problemas que se identifican a partir del análisis económico-financiero y acerca del funcionamiento de la empresa.

Se utilizan los siguientes métodos:

Métodos de investigación.

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

Técnicas:

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

El trabajo estará estructurado de la siguiente forma:

1. Resumen
2. Introducción

3. Capítulo 1: Teoría sobre el Análisis de los Estados Financieros y el Perfeccionamiento empresarial en la empresa cubana.
4. Capítulo 2: Caracterización y Diagnóstico Económico Financiero de la entidad. Propuesta de alternativas de solución para los problemas identificados.
5. Conclusiones
6. Recomendaciones
7. Bibliografía
8. Anexos

La lógica que siguió la investigación fue, primeramente, la realización del análisis económico financiero y la definición del principal problema. Luego se procedió a indagar en las causas que provocaban el problema de interés para la empresa y se halló relación con el principal problema económico financiero detectado.. Por último se presentaron propuestas de perfeccionamiento a la situación actual.

El aporte lo constituye lo novedoso del tema tratado en la empresa en cuestión. Este análisis fue el primero en realizarse en la entidad por lo que es de gran importancia para el desempeño futuro de la organización los resultados que este arroja.

Capítulo 1: Teoría sobre el Análisis de los Estados Financieros y el Perfeccionamiento Empresarial para la empresa estatal cubana.

En este capítulo se expone la teoría necesaria e indispensable para la interpretación y análisis de los Estados Financieros. Teniendo en cuenta que uno de los principales problemas que puede afectar el adecuado funcionamiento de la empresa objeto de estudio es el impago a sus proveedores, se toman en consideración los elementos de diagnóstico económico financiero relacionados con los procesos de pago.

El análisis de los Estados Financieros o Análisis Económico Financiero constituye un conjunto de técnicas aplicadas a diferentes estados que se confeccionan a partir de la información contable para diagnosticar la situación económica financiera de la empresa, y a partir de esta investigación, tomar decisiones encaminadas a resolver los puntos débiles detectados, mantener aspectos positivos y proyectar la marcha de la empresa.

El análisis, interpretación y evaluación de la información contenida en los estados financieros periódicos de las entidades posibilita determinar:

- a) Las tendencias de los indicadores económicos más relevantes, a través de varios períodos, para implementar políticas que mejoren la gestión económica de la actividad.
- b) La situación en un momento determinado, con el fin de descubrir los síntomas de cada uno de los cinco defectos más comunes de que adolecen los negocios, como son: insuficiencia de las utilidades, inversiones excesivas en valores por cobrar, inversiones excesivas en los inventarios, inversiones excesivas en la planta o insuficiencia de capital.

Teniendo en cuenta que pocas cifras en los estados financieros pueden considerarse altamente significativas por sí mismas, es importante buscar su relación con otras cantidades o el valor y dirección de los cambios desde una fecha anterior.

Existen cuatro técnicas de análisis ampliamente utilizadas:

- 1) Cambios en pesos y porcentajes: El valor de un cambio en pesos de un período a otro es significativo (valor absoluto). Expresar el cambio en pesos es la diferencia entre el valor de un período estudiado y un período base que sirve de comparación.
- 2) Porcentaje de tendencias: Consiste en determinar las variaciones de un año base en relación con los años siguientes considerados en el análisis. Esta técnica ayuda a demostrar la extensión y dirección del cambio.
- 3) Porcentajes componentes: Estos por cientos indican el tamaño relativo de cada partida incluida en un total con relación al total. Al calcular los porcentajes componentes de varios años sucesivos se observan las partidas que aumentan en importancia y las menos significativas.
- 4) Cálculo de razones: una razón es una expresión matemática de la relación de un número con otro. Se puede expresar en diferentes unidades de medidas (veces, por ciento, días, valor) y es necesario establecer comparaciones contra algún estándar que sea relevante cuando se va a calificar algún resultado.

1.1 - Introducción al Análisis Económico Financiero.

Los Estados Financieros constituyen fuentes de información sobre la marcha de las entidades, tanto a los interesados internos – Consejo de Dirección, colectivo de trabajadores, accionistas – como a los externos – Bancos, acreedores, organismos ramales y globales y para fines fiscales –. Ellos muestran la situación económica de las entidades, la capacidad de pago de estas en una fecha determinada, así como el resultado obtenido en las operaciones de un período dado.

Si se quiere conocer y evaluar aspectos de índole financieros de la empresa, tales como la liquidez, suficiencia de tesorería, riesgo en el financiamiento, etc., es necesario analizar el Balance General, el cual brinda información sobre el estado de las cuentas reales, a partir de las cuales y aplicando diferentes técnicas de análisis, se puede determinar el comportamiento financiero de la empresa en una

fecha exacta y también, utilizando balances sucesivos, la evolución de estos comportamientos.

Por otro lado, si es interés conocer y evaluar aspectos económicos en la empresa tales como sus resultados, las áreas problemáticas, etc., se analizará el Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias, el que brinda una información cuyo análisis permite detectar las causas que han originado los resultados.

✓ Balance General.

El Balance General, también conocido como Estado de Situación, es un documento que muestra la situación financiera de una entidad, ya sea del sector público o privado, en una fecha determinada. Este es un estado financiero que muestra la situación económica y la capacidad de pago de una entidad, también en una fecha dada.

Las características fundamentales del Estado de Situación son las siguientes:

- Muestra los Activos, Pasivos y el Patrimonio o Capital de una entidad.
- La información que proporciona corresponde a una fecha específica, por lo cual es un estado financiero estático.
- Se confecciona en base a los saldos de cuentas reales (saldos de las cuentas del balance).
- Su utilización y emisión son tanto de carácter interno como externo.

✓ Estado de Resultados.

El Estado de Resultados, a diferencia del Balance General, muestra la situación económica de la empresa para un período y no para una fecha, por lo que es un estado dinámico.

Para poder extraer del estado de resultados el máximo de conclusiones, es necesario aplicar un conjunto de técnicas que permita llegar a las raíces de los problemas y a su vez profundizar en las causas y efectuar acciones correctivas de forma oportuna.

1.2- Análisis Estructural y Horizontal de los Estados Financieros.

Una comparación entre datos analíticos de un período corriente y cálculos realizados en años anteriores brinda criterios para evaluar la situación de la empresa y recibe el nombre de Análisis Horizontal o de tendencia. Mientras mayor sea la serie cronológica comparada, mayor claridad se obtiene para evaluar la situación.

El Análisis Horizontal consiste en la comparación tanto del Estado de Resultados como del Balance General a fechas distintas, revaluados y actualizados, de los que se obtienen variaciones de un período a otro, tanto absolutas (variaciones directas) como relativas (por cientos de variaciones). En esencia, se refiere al cambio en peso de un período a otro de manera absoluta, es decir la diferencia entre el valor de un período en estudio y un período base que sirve de comparación; y luego en determinar que porcentaje representa dicha variación con respecto al dato del año base, este cálculo nos brinda el incremento o disminución porcentual de un año por encima del año base.

Por otra parte el análisis Vertical o estático, hace referencia a la información financiera de un solo período contable, y pone al descubierto las influencias de una partida en otra, sin embargo, tiene gran importancia ya que permite evaluar las estructuras de los estados y sus partidas.

El análisis vertical consiste en convertir las cifras absolutas de los estados financieros en cifras relativas de sí mismos. Al representar cada partida un determinado por ciento del todo, se indica el tamaño relativo de cada partida incluida en un total.

1.3- Análisis financiero mediante razones o índices.

El análisis de los estados financieros por medio de las razones es el método que consiste en establecer las relaciones entre las partidas y los grupos de partidas entre sí. El objetivo principal de la aplicación de este método consiste en que la relación que existe entre los diversos elementos que conforman los estados

financieros son los más importantes para la toma de decisiones, y no así los valores absolutos de tales elementos.

El análisis de las Razones Financieras de la empresa es por lo general el primer paso de un análisis financiero.

Se denomina “razones” o “índice” a la expresión de la relación entre dos cantidades. Los índices son el punto de partida de los análisis financieros, ya que ellos constituyen elementos sumarios que ofrecen información fundamental sobre las empresas.

➤ Razones Financieras:

✓ Razones de Liquidez.

Los índices de liquidez expresan la posibilidad de una empresa para cumplir sus obligaciones financieras, por lo que resulta muy importante en el análisis que se realizará en este trabajo.

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

La Razón Circulante o Razón de Liquidez General expresa la cantidad de veces que con los activos circulantes se cubren los pasivos circulantes. Cuanto mayor sea su resultado, supone un menor riesgo de la empresa y una mayor solidez de pago en el corto plazo. Un índice mayor que 1 indica una situación razonable, pero este análisis no es suficiente, ya que no se conoce la posibilidad de que el cobrable y el inventario se conviertan en efectivo para hacerle frente al pasivo, analizándose estos aspectos en otros índices.

$$\text{Índice de Liquidez Inmediata} = \frac{\text{AC} - \text{Inventarios} - \text{Pagos Antic.} - \text{C}^*\text{C incobrables}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Este índice conocido también como Prueba Ácida considera solamente los activos más líquidos e indica en que medida la empresa está en condiciones de cumplimentar sus obligaciones corrientes de forma inmediata.

$$\text{Razón de disponibilidad inmediata} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Valores Negociables a corto plazo}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

La Razón de disponibilidad inmediata expresa como la empresa puede hacer frente a sus obligaciones considerando sus activos más líquidos. El índice de liquidez, como también se le conoce, debe ser superior a uno para indicar que la empresa está en condiciones de cumplimentar sus obligaciones corrientes.

$$\text{Índice del Período de Liquidez} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Inversiones Temporales} + \text{C}^*\text{C}}{\text{CV} + \text{Desembolso por Gastos de Operación}}$$

Con este índice se determina la cantidad de días que la empresa puede operar con los activos líquidos ya existentes, sin tener que apelar a los fondos que serán generados por las futuras operaciones u otras fuentes. Un índice de 100 días o mayor indica un alto grado de protección y puede compararse con los índices anteriores para tener una evaluación más clara de la solvencia financiera de la empresa.

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Activo Real}}{\text{Recursos Ajenos}}$$

En índice clásico de solvencia compara el activo real (circulante e inmovilizado) con los recursos ajenos. Muestra la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a los recursos ajenos, en condición de liquidación, sin acudir a los recursos propios de la misma.

✓ *Razones de Actividad.*

Una forma adicional de evaluar la solvencia o liquidez de una empresa es determinando con que rapidez algunos activos corrientes pueden convertirse en efectivo.

Los índices de actividad ofrecen una medida de la eficiencia con que la empresa utiliza su activo. Miden la efectividad con que se emplean los recursos del proceso o ciclo operativo.

$$\text{Plazo medio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * \text{días del período}}{\text{Ventas Netas}}$$

El Plazo o Período medio de cobro ofrece una visión de cómo se están realizando los cobros de la empresa, al determinar la cantidad de días de venta que implican los saldos de cuentas y efectos por cobrar; es decir, a cuantos días después de efectuada la venta está cobrando la empresa.

Este índice debe compararse con la política de ventas al crédito de la empresa. Si el índice de cobros es aproximado al crédito que da la empresa, esto indica que se está cobrando adecuadamente y, por lo tanto, se puede esperar que las cuentas y efectos por cobrar se cobren en un curso normal para las empresas.

$$\text{Plazo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar} * \text{días del período}}{\text{Costo de Venta}}$$

El Plazo medio de pago expresa la cantidad de días que demora, como promedio, la empresa en pagar sus deudas.

✓ *Razones de Endeudamiento y Cobertura.*

Estos índices se calculan para predecir la solvencia a largo plazo de la empresa. Reflejan parte del riesgo correspondiente a la inversión en acciones comunes, ya que mientras más adeudos tenga la empresa, mayor será la incertidumbre para los accionistas.

$$\text{Nivel de endeudamiento (e)} = \frac{\text{Financiamiento Ajeno}}{\text{Financiamiento Propio}}$$

El Nivel de endeudamiento expresa el porcentaje que representan los recursos ajenos con relación a los recursos propios, o cuantos pesos de recursos ajenos tiene la empresa por cada peso de recursos propio.

$$\frac{\text{Financiamiento Propio}}{\text{Financiamiento Ajeno}}$$

Es un índice de cobertura sobre los Recursos ajenos e indica que si es mayor que 1 la empresa tiene más capacidad para endeudarse y mayor autonomía de financiamiento.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Financiamiento Ajeno}}{\text{Activo Total}}$$

La razón de deuda total a activos totales mide el porcentaje de fondos proporcionados por los acreedores. La deuda total incluye tanto a pasivos circulantes como a la deuda a largo plazo.

Para hacer este indicador más riguroso en el análisis y conocer la estructura de financiamiento que tiene la empresa se puede separar de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Financiamiento Ajeno a corto plazo}}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{\text{Financiamiento Ajeno a largo plazo}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Autonomía} = \frac{\text{Financiamiento Propio}}{\text{Activo Total}}$$

La Razón de Autonomía expresa el porcentaje que representan los Recursos propios de los Activos Totales, o cuantos pesos de Recursos propios tiene la empresa por cada peso de Activo total.

➤ Razones Económicas:

✓ *Razones de Actividad:*

$$\text{Rotación de Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total Neto}}$$

También conocido como Índice de Productividad del activo indica la cifra de venta por cada peso de activo. Si es alto expresa que la empresa está utilizando eficientemente su activo para generar ventas.

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Netos}}$$

La Razón de Rotación de los Activos Fijos mide la efectividad con que la empresa usa su planta y su equipo. Además, indica la capacidad que con las ventas se cubre el Activo fijo neto.

$$\text{Rotación del Activo Circulante} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Circulante}}$$

Indica cuantas veces rota el Activo circulante en el período analizado, por lo que mide la efectividad de la empresa en su utilización a corto plazo.

$$\text{Rotación del Efectivo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Efectivo}}$$

Muestra cuantas veces rota el efectivo en el período.

$$\text{Rotación de las Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Indica cuantas veces rotan las cuentas por cobrar de la empresa en el período. Mientras más veces rote en el año mejor es para la empresa ya que se hace más corto el plazo en que el realizable se convierte en disponible.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Inventario promedio}}$$

Este índice mide la rapidez con que se vende el inventario. Indica las veces que se vende o rota el inventario en el año.

Generalmente, mientras mayor sea el índice de renovación mejor es la operación de la empresa; pero debe considerarse que un inventario muy bajo puede provocar pérdidas por falta de existencias. Es necesario considerar también que en el inventario pueden existir artículos obsoletos que se compensen con otros de venta muy rápida.

$$\text{Rotación del Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

Capital de Trabajo = Activo Circulante – Pasivo Circulante

Expresa las veces que las Ventas Netas cubren el Capital de Trabajo Promedio, o sea, cuántos pesos se generaron de Ventas Netas por cada peso de Capital de Trabajo Promedio.

$$\text{Rotación de las Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Este índice indica cuantas veces rotan las cuentas por pagar de la empresa en el período. Es importante para la empresa cumplir con el plazo de pago establecido, pues de lo contrario se afecta la imagen de la empresa frente a los proveedores.

✓ *Razones de Rentabilidad.*

La rentabilidad es el resultado neto de varias políticas y decisiones. Los índices de rendimiento miden la forma en que ha operado la empresa durante el período. Estos índices permiten evaluar la eficiencia en la dirección de la empresa, ya que se basan fundamentalmente en los indicadores de Ingresos y Utilidades Netas, comparándolos con diversas partidas del Balance General.

$$\text{Margen de Utilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas Netas}} \quad \text{ó} \quad \frac{\text{BAIT}}{\text{Ventas Netas}}$$

Este índice señala el porcentaje de Utilidad Neta sobre las Ventas Netas. El análisis del margen de utilidad sirve de ayuda para determinar la estrategia particular de una empresa dentro de su giro. Expresa el margen de beneficio por cada peso de venta.

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{AT promedio}} = \frac{\text{BN} + \text{Intereses} + (1 - \text{tasa impositiva})}{\text{Activo Total}}$$

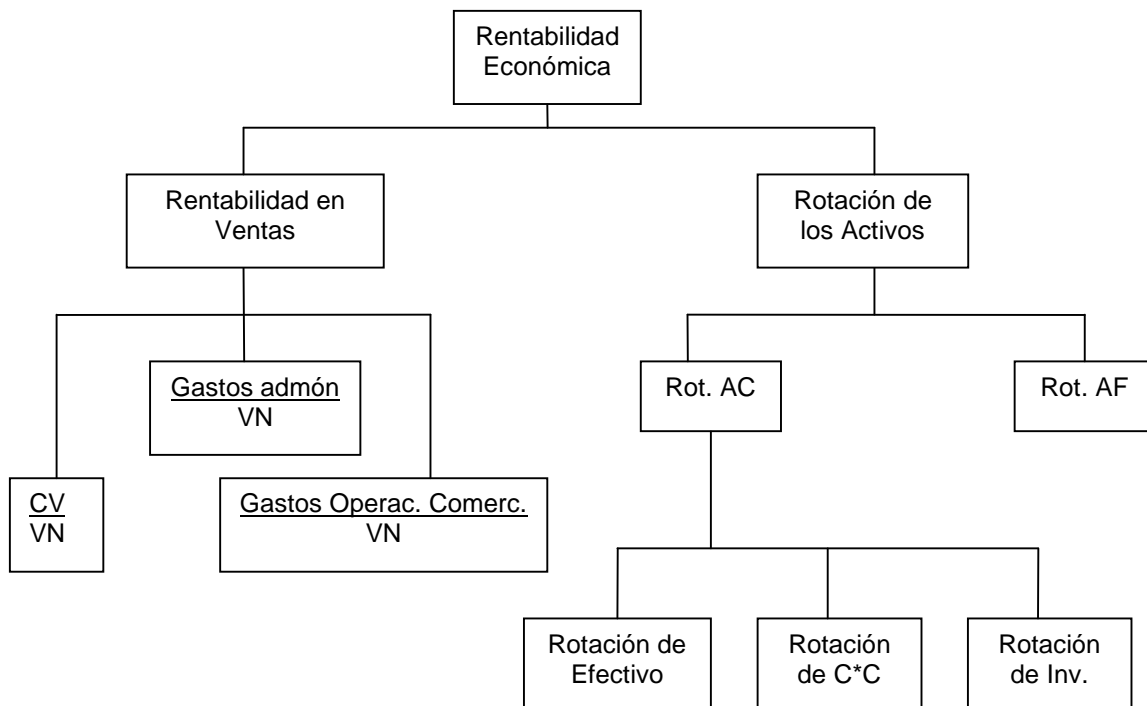
Es considerado el indicador sintético de la eficiencia ya que mide por cada peso del activo cuanto se tiene de beneficio.

1.4 - Análisis Integral mediante la Rentabilidad Económica.

El análisis integral consiste en partir de una razón que se considera generalizada o importante, y descomponerla en la mayor cantidad posible de razones que tengan relación entre sí y que causen efectos sobre los resultados de la razón principal.

El uso de la pirámide facilita el proceso de interpretación ordenada de la información, ya que su presentación ayuda a seguir un orden lógico al analista.

En el esquema que ilustra la pirámide se observa como a partir de la rentabilidad económica se lleva a cabo una apertura a través de otras razones y que concluye con los factores componentes de otras importantes partidas. En sentido opuesto, todas las razones convergen hacia la rentabilidad económica.



Gráfica 1.1: Pirámide de la Rentabilidad Económica.

Como se observa en el gráfico sobre la Rentabilidad Económica la Rotación del Activo Total, que mide la eficacia de la empresa, y la Rentabilidad en Ventas, por la cual se determina la eficiencia.

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{AT promedio}}$$

La ecuación que se muestra a continuación permite explicar la evolución de la rentabilidad económica a partir de la rotación y del margen.

$$\text{Rentabilidad Económica} = \underbrace{\frac{\text{BAIT}}{\text{Ventas}}}_{\text{Margen}} * \underbrace{\frac{\text{Ventas}}{\text{AT promedio}}}_{\text{Rotación}}$$

La Rentabilidad Económica constituye una prueba de la eficiencia de la administración, ya que mide el rendimiento sobre los capitales invertidos. Expresa cuantos pesos de beneficio antes de intereses e impuestos genera la empresa por cada peso que ha invertido en activos.

El Margen de Beneficios sobre ventas expresa cuanto gana la empresa por cada peso que vende. Es conocido también como Margen sobre Beneficios o Margen sobre Ventas. Mientras más alto sea mejor, ya que implica buena gestión de los gastos y costos así como de las ventas.

A partir del Margen de Beneficios sobre Ventas se puede calcular el Rendimiento de la Inversión al multiplicar por las Ventas Netas en el miembro derecho de la ecuación y queda como se muestra a continuación:

$$\text{Rendimiento de la inversión} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{AT promedio}} * \frac{\text{BAIT}}{\text{Ventas Netas}}$$

Para aumentar el rendimiento de la inversión se debe:

- Aumentar las ventas y/o reducir los activos totales.
- Vender más caro y/o reducir los costos.

Nos encontramos en presencia de un buen rendimiento cuando se combinan las siguientes alternativas:

- Rotación aceptable * Margen aceptable
- Rotación baja * Margen elevado
- Rotación elevada * Margen bajo

1.5 – Estados Financieros complementarios.

✓ Estado de Origen y Aplicación de Fondos en base al Capital de Trabajo.

El EOAF es conocido también como Estados de fuentes y empleos de fondos, Cuadro de financiamiento, y Estado de cambios en la posición financiera. Él revela las principales decisiones en lo concerniente a la gestión financiera adoptadas por la empresa.

El EOAF constituye un instrumento de análisis. A través de él se puede conocer como se está desarrollando la empresa, ya que muestra el comportamiento de las políticas financieras (inversión, financiamiento, dividendos).

Las partes importantes de dicho estado son: la determinación de las fuentes que originan la obtención de los fondos y el empleo de los fondos obtenidos por la empresa.

El Capital de trabajo se define como los recursos permanentes de la organización que se utilizan para financiar las inversiones en Activos Circulante, que hagan posible un viable funcionamiento de las operaciones y que eviten interrupciones en el ciclo de operaciones de la empresa.

El capital de trabajo se puede calcular determinando la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Por lo tanto la existencia de capital de trabajo se vincula con la condición de liquidez general de la empresa, dando la información detallada acerca de los cambios ocurridos en cada una de las partidas circulantes.

Una de las funciones más importantes de la gerencia financiera es el control del capital de trabajo ya que existe una estrecha relación entre el crecimiento de las ventas y el activo circulante, sobre todo de las cuentas por cobrar, los inventarios y el efectivo; asimismo el pasivo circulante representa una fuente importante de

financiamiento a corto plazo. Además, otro motivo de la importancia del buen manejo del capital de trabajo es la relación que existe entre su gestión eficaz y la supervivencia de la empresa y por último, la gerencia debe tener una política adecuada de inversiones en capital de trabajo para no afectar la rentabilidad de la empresa.

Las causas que originan las variaciones en el capital de trabajo están relacionadas con las variaciones en el Activo Circulante, Pasivo Circulante, Capital emitido y Utilidades Retenidas.

El Estado de Origen y Aplicación de Fondos le brinda información a usuarios internos y externos. A los usuarios internos le permite determinar las necesidades futuras de financiamiento además de poder determinar como fluyen los fondos de la empresa, mientras que a los usuarios externos les permite conocer cuales fueron las fuente de fondos utilizadas por la empresa, como se usan y las posibles necesidades de financiamiento que puede tener la entidad así como su capacidad de incrementar o no las utilidades.

✓ Flujo de Efectivo.

El estado de Flujo de Efectivo muestra las entradas y salidas que se han producido en un período de tiempo determinado. Contar con esta información es de gran importancia ya que ofrece elementos necesarios para el diagnóstico de la salud financiera de la empresa.

Su objetivo básico es mostrar las entradas y salidas de caja en un período contable. Además, este estado pretende proporcionar información acerca de todas las actividades de inversión y de financiación de la empresa durante el período.

El Estado de Flujos de Efectivo se diseña con el propósito de explicar los movimientos de efectivo proveniente de la operación normal del negocio, tales como la venta de activos no circulantes, obtención de préstamos y aportación de los accionistas y aquellas transacciones que incluyan disposiciones de efectivo tales como compra de activos no circulantes y pago de pasivos y de dividendos.

Las entradas y salidas de caja pueden estructurarse en tres niveles de actividad:

- Por las Actividades de Operación. Los flujos de efectivo clasificados como actividades de operación incluyen los ingresos y pagos de intereses, las obligaciones con los suministradores y acreedores, así como el pago de impuestos y dividendos del período.
- Por las Actividades de Inversión. Los flujos de efectivo relacionados con las actividades de inversión incluyen: compra o venta de certificados de depósitos y valores negociables, activos fijos inversiones financieras a largo plazo.
- Por las Actividades de Financiación. Los flujos de efectivo clasificados como actividades de financiación, incluyen: Recibir o pagar préstamos, efectivo recibido de los propietarios, pagos de dividendos pagos por compras de acciones emitidas por la propia compañía.

La empresa cubana, teniendo en cuenta sus peculiaridades, también necesita del análisis financiero; pues el mismo tiene la misión de proporcionar la información necesaria para la toma de decisiones, además de contribuir al descubrimiento de dificultades y problemas, así como a la búsqueda de soluciones para los mismos; y estas son ventajas que la empresa no debe desaprovechar.

Una de las funciones básicas de las Finanzas es mantener y velar por la autonomía de la empresa, controlando la obtención de los flujos de caja necesarios para satisfacer las obligaciones con sus acreedores para no dejar de ser atractiva económicamente, además de adquirir los activos fijos y circulantes imprescindibles para lograr los objetivos a corto y largo plazo que se propone la empresa.

Las finanzas se ocupan de evaluar los datos financieros recopilados por la contabilidad y los informes pertinentes acerca de las operaciones de la empresa para tomar decisiones basadas en su análisis. En empresas pequeñas las finanzas pueden ocuparse únicamente de las funciones de créditos, es decir, de la evaluación, selección y control de la concesión y pedidos de créditos, pero a medida que crece y adquiere una mayor dimensión en cuanto a operaciones y patrimonio debe incluir la evaluación de su posición financiera y la adquisición

apropiada y menos costosa de financiamiento, para cubrir sus operaciones o la compra de activos fijos, así como para la distribución de las utilidades que genere.

1.6 – Perfeccionamiento Empresarial, una vía para mejorar los resultados en la empresa estatal cubana.

A mediados de los años 80 se comenzó a desarrollar en las empresas militares industriales del MINFAR, una experiencia de gran interés basada en la corrección de los errores cometidos en la aplicación del cálculo económico en el país, la participación masiva de los trabajadores y en aportes de la práctica gerencial moderna.

La aparición de este perfeccionamiento en el sistema del MINFAR se basaba fundamentalmente en la organización de la producción y los servicios como elemento integrador a partir del cual eran definidas las responsabilidades de los trabajadores, técnicos y dirigentes. Cada empresa se consideraba en toda su integralidad y así fueron diseñadas estructuras donde la distribución de la autoridad respondía a las necesidades del sistema empresa. Dado los resultados positivos en esta práctica hicieron posible su aplicación en todo el sistema empresarial de las FAR a partir de 1990.

Cuando en el V Congreso del Partido se decidió extender la experiencia de la aplicación del perfeccionamiento empresarial en las Fuerzas Armadas Revolucionarias a la economía civil, el compañero Raúl advirtió que la tarea no resultaría fácil, que se necesitaría tiempo y que sería necesario vencer complejos obstáculos. Así ha sido.

El decreto ley 252 del Ministerio de Justicia del 17 de agosto del 2007 establece los principios del Perfeccionamiento Empresarial. Entre los principios se plantea el diseño e implantación del Sistema de Dirección y Gestión, en función de priorizar los intereses y el cumplimiento de lo establecido por el país.

De tal forma, las entidades que aplican el sistema responden a los intereses de la sociedad, generando producciones y servicios en función de sus necesidades en cantidad y calidad, financian sus gastos con sus ingresos de forma eficiente,

creando un excedente que aportan a la sociedad. El ahorro generado en la gestión de la empresa debe ser aportado prioritariamente al Estado.

El Perfeccionamiento de la empresa tiene como objetivo central incrementar al máximo su eficiencia y competitividad, sobre la base de otorgarle las facultades y establecer las políticas, principios y procedimientos, que propendan al desarrollo de la iniciativa, la creatividad y la responsabilidad de todos los jefes y trabajadores.

El Perfeccionamiento Empresarial es un proceso de mejora continua de la gestión interna de la empresa, que posibilita lograr, de forma sistemática, un alto desempeño para producir bienes o prestar servicios competitivos. Deberá conducir a que la innovación tecnológica y la actividad de gestión tecnológica a él asociadas, se conviertan en elementos esenciales para la dirección de las empresas. La innovación tecnológica debe estar presente, como un elemento básico, en el diseño de la estrategia y en las acciones que de ella se deriven.

Las Utilidades después de Impuesto en las entidades que implantan el Perfeccionamiento Empresarial pertenecen totalmente al Estado cubano. El gobierno aprobará, de proceder, la creación de reservas a esas entidades.

Las empresas que apliquen el Perfeccionamiento empresarial deben encontrar a los problemas alternativas de solución que resulten social, económica, práctica y legal más viables.

La implantación del Sistema de Dirección y Gestión demanda la permanente coordinación al interior de la empresa, implicando a todos los procesos y factores que la integran; el estudio constante para la toma de decisiones utilizando la información actualizada; que se precise los detalles, meditar y pensar bien cada acción, actuar con rapidez. Tiene que combinarse adecuadamente la responsabilidad individual y la colectiva. Los jefes responden por su actuación ante un solo jefe.

Cada empresa, de acuerdo con su tecnología, diseña su estructura y sistemas organizativos.

Se le exige a las empresas evaluar permanentemente los resultados alcanzados, utilizar como método el diagnóstico y el autocontrol, buscando mejorar

sistemáticamente su actuación. La evaluación de la gestión debe corresponderse con la misión asignada.

Consolidar el Perfeccionamiento Empresarial, significa su correcta implantación, avanzar en todos los frentes y sistemas de la gestión empresarial.

La planificación empresarial constituye una herramienta fundamental de la dirección de la empresa para el logro de sus objetivos y el incremento de los aportes a la sociedad socialista.

✓ Principios Generales

1. El papel de la empresa estatal en la economía.
2. Sobre la autonomía de la empresa en la toma de decisiones.
3. El diseño del sistema de cada entidad como un traje a la medida.
4. La empresa es un sistema y debe actuar como un todo.
5. El autofinanciamiento empresarial.
6. El papel de los cuadros y el sindicato en el Perfeccionamiento Empresarial y la combinación de ambos.
7. El gobierno nombra a la dirección de la empresa.
8. El papel de los trabajadores en el proceso.
9. La elaboración de los planes.
10. La administración de los recursos financieros, materiales y humanos.
11. La remuneración según el principio "de cada cual según su capacidad, a cada cual según su trabajo".
12. Se premiarán los resultados, no los esfuerzos.
13. La distribución de las utilidades.
14. La atención al hombre y su motivación.
15. Relaciones de la dirección empresarial con el PCC, UJC, Sindicato.
16. El papel de la innovación tecnológica y la gestión en el Perfeccionamiento Empresarial.
17. El Perfeccionamiento Empresarial es un proceso de mejora continua de la empresa.

- ✓ Condiciones o requisitos para entrar en el Proceso de Perfeccionamiento Empresarial.
 - Contabilidad que refleje los hechos económicos.
 - Existencia de mercado.
 - Garantía de los aseguramientos necesarios.

- Selección de los indicadores y su forma de cálculo.

Las entidades que implantan el Sistema de Perfeccionamiento Empresarial deben evaluar sus resultados y compararlos con períodos anteriores. Es por esto que se hace necesaria la selección de indicadores que reflejen los resultados obtenidos por la entidad, que permitan la comparación y a su vez evalúen cada uno de los subsistemas del Perfeccionamiento. Para ello se selecciona un grupo de indicadores que se muestran a continuación.

- Ventas: Representan los ingresos por concepto de ventas que tiene la empresa. Se elige este indicador ya que tiene una incidencia directa sobre el resultado final de la empresa. Resulta de gran importancia para la empresa en Perfeccionamiento Empresarial ya que al reflejar la demanda de la producción de la empresa en el mercado y su estabilidad en el mismo, indica la existencia de mercado, la cual es necesaria e indispensable en las entidades que laboran bajo dicho sistema.

Ventas: Se calcula como la sumatoria de las ventas realizadas durante el período, la cual se refleja en el Estado de Resultado.

- Utilidades después de impuestos: Es la diferencia entre ingresos y gastos. Este indicador evalúa de manera concreta los subsistemas de contabilidad, costos, relaciones financieras, planificación, información interna, precios y control interno; el buen funcionamiento de estos garantiza el control económico en sentido general y refleja el buen funcionamiento y su incidencia en los resultados económicos de la entidad, de ellos depende en gran medida que al final de un período económico la entidad obtenga utilidad o pérdida.

La Utilidad después de impuestos se obtiene del Estado de Resultado de la entidad, la cual aparece de la siguiente forma:

- = Utilidad del período.
- (-) Reserva obligatoria para contingencia.
- = Utilidad neta imponible.
- (-) Impuesto sobre utilidades
- = Utilidad después de impuestos.

- Rendimiento de la inversión (Rentabilidad económica): Es la capacidad del activo para generar utilidades. Es de gran importancia para la evaluación económica de la entidad debido a que relaciona en un análisis completo las razones de rotación del activo total y el margen neto sobre utilidades. Resulta relevante la información que este indicador proporciona al Perfeccionamiento empresarial ya que entre las características del mismo está lograr la plena utilización de los activos disponibles.

Se calcula dividiendo la Utilidad después de impuestos entre el Activo total.

- Producción mercantil: Es de la producción obtenida la que tiene destino a la comercialización, la que se convierte en mercancía. Mediante este indicador se evalúa la gestión de la calidad, ya que en el mismo se trata de tomar las medidas que aseguren producir bienes y prestar servicios que satisfagan las necesidades del cliente. El Perfeccionamiento Empresarial hace énfasis en la necesidad de ofertar productos y servicios de elevada calidad para las empresas que aspiran a elevar su eficiencia y ser competitivas, de ahí la importancia de este indicador para dicho sistema. Se calcula de la siguiente forma:

Saldo de las ventas de producción y servicios

- (-) Devoluciones, descuentos y rebajas en ventas de producciones y servicios.
- + Margen comercial.
- + Subsidio a productos.

= Producción mercantil.

- Promedio de trabajadores: Es el número de trabajadores que como promedio utiliza la empresa para realizar las tareas correspondientes al plan de producción o servicios durante un período. Este número parte del total de trabajadores que se tienen en el registro. El papel más importante de dicho indicador es el crecimiento incesante de la productividad del trabajo, vinculado con la máxima efectividad en el empleo de la fuerza de trabajo; además sirve como dato para el cálculo de otros indicadores.

Promedio de trabajadores=
$$\frac{\text{Número de trabajadores} + \text{Adiciones} - \text{Deducciones}}{\text{Cantidad de días.}}$$

A continuación se muestra como calcular el numerador de la ecuación.

Número de trabajadores.

- Trabajadores contratados por tiempo indeterminado.
- Trabajadores contratados por tiempo determinado.
- Trabajadores contratados para la ejecución de un trabajo u obra.
- Trabajadores contratados para un trabajo a domicilio.
- Trabajadores en período de prueba.
- Trabajadores en aprendizaje.

Adiciones:

- Estudiantes: Son trabajadores movilizados procedentes de otros centros a los cuales se les paga salario de forma directa o indirecta.

Deducciones:

- Trabajadores que forman parte del registro de la entidad que se encuentran laborando en otros centros por los cuales reciben su salario.
- Trabajadores enviados a cursos para su calificación, recalificación o que estudien otras profesiones, los cuales no reciben salario sino estipendio.
- Trabajadores disponibles.

- Sentenciados a prisión hasta seis meses y entre cinco o siete días después de su libertad.
- Fondo de salario: Es un plan que se elabora de acuerdo a la plantilla de la empresa, que comprende el salario fijo de cada trabajador, con las partidas de gasto que conlleva el mismo, además de los posibles estímulos monetarios para las empresas que apliquen este sistema de estimulación, pero siempre que esta producción tenga un respaldo productivo, o sea, que si estos gastos aumentan estén respaldados por un aumento de la producción pues el salario es un gasto y de irse por encima de lo planificado sin justificación en la producción puede afectar el resultado final de la empresa. Este indicador evalúa directamente la parte de organización del salario, teniendo entre sus objetivos básicos la estrecha vinculación entre el salario recibido y los resultados económicos obtenidos, tanto individualmente como por el colectivo de trabajadores. Resulta importante vincularlo con la atención al hombre ya que fomenta en el individuo una cultura de producción, permitiendo que se mejoren las condiciones de vida del trabajador, al mismo tiempo que se le crea seguridad en el empleo y la empresa crece con los resultados finales de la producción.

El Fondo de salario se calcula:

Salario Básico

+ 9.09%

+ 10% del fondo de estimulación.

- Ventas por trabajador: Este indicador representa del total de ventas de la empresa cuanto le corresponde a cada trabajador. Se pueden relacionar con el subsistema de Marketing y gestión de la calidad ya que vuelve al mercado, en dependencia de la demanda de la producción y la calidad del producto puesto en el mercado, serán las ventas por cada trabajador.

Ventas por trabajador = Ventas / Promedio de trabajadores.

- Salario medio mensual: Es el promedio o el pago monetario que reciben los trabajadores que utiliza la entidad para realizar las tareas correspondientes al plan de producción o servicios durante un período. Gasto de salario debe ser acorde a lo que la entidad aspira a producir o el servicio que va a brindar, sin irse nunca por encima de los resultados a obtener pues podría verse afectado el resultado final de la misma.

Salario medio mensual = Salario / Promedio de trabajadores.

- Valor agregado: Es un término de producción capitalista introducido en las empresas cubanas por la Resolución 60 con el objetivo de medir de manera más eficiente cómo el hombre influye directamente para crear valor, pues este no es más que el nuevo valor creado en el proceso de producción con la intervención de los elementos de gasto correspondiente de acuerdo a lo que se produce. Se le deducen gastos cuyo resultado final debe ser eficiencia en el proceso. Sirve de base para el cálculo de otros indicadores.

El Valor agregado se calcula:

Producción final:

- Gastos materiales que intervienen en la realización de la producción. En el rango de cuentas según el clasificador es de la 700 a la 730.
- Gastos: Se refiere a los gastos de circulación, compraventa de mercancías. Comprende el rango de cuentas de la 825 a la 834 del clasificador de cuentas.
- Amortización de gastos diferidos: Se refiere a los del año anterior que se amortizan en el año presente. No son propios de la producción actual sino de la del período anterior.
- Otros gastos monetarios: Incluye servicios productivos y otro tipo de gastos, excluye las dietas de viaje.

= Valor agregado.

- Productividad del trabajo: Representa monetariamente el valor del aporte de los trabajadores en cuanto a ingresos durante un período económico. Se puede relacionar con el subsistema de costo representando este valor o rendimiento de producción.

Productividad del trabajo = Valor agregado / Promedio de trabajadores.

- Correlación salario medio / productividad: Es un indicador de eficiencia que define el comportamiento promedio entre salario y producción por hombre. Para que este indicador refleje resultados positivos la productividad debe ser mayor que el salario medio. Teóricamente se plantea que como mínimo por cada peso de salario deben ser tres de producción. Este indicador evalúa los gastos incurridos en la producción y realización de una mercancía o en la prestación de un servicio, ve el salario como gasto y analiza el comportamiento del mismo con respecto a las normas establecidas para la producción en cuestión.

Correlación salario medio productividad = Salario medio/ Productividad del trabajo x 12 meses x 100%.

- Cargos de dirigentes: Este indicador refleja la cantidad de directivos con que cuenta la empresa – en empresas donde está implantado el perfeccionamiento se debe reducir el nivel jerárquico en el organigrama. Evalúa el funcionamiento de la dirección empresarial a partir de la correcta combinación de métodos y estilos que se utilizan, creando órganos de dirección colectiva, en la medida en que necesite dirigentes para llevar a cabo el funcionamiento de la empresa y que facilita que la información sea más rápida y segura desde la dirección hasta los trabajadores sin prescindir de personal capacitado que lleve a cabo las labores de dirección.

Los Cargos de dirigentes se obtienen de la plantilla de la empresa.

- Costo por peso de venta: Es la relación de lo que cuesta producir cada peso que se vende reflejado en la mercancía como tal que se lleva a la

venta. Evaluando su comportamiento facilita la valoración de posibles decisiones a tomar para elegir mejores alternativas y evalúa la eficiencia en cuanto al uso de todos los recursos.

Costo por peso de venta = Costo de ventas / Ventas.

- Razón circulante: Es la capacidad que tiene la empresa para pagar su deuda a corto plazo. Informa la cantidad de activo circulante con que cuenta la empresa para pagar cada peso de pasivo circulante. Este indicador determina la liquidez de la empresa y controla el trabajo del subsistema de relaciones financieras, puesto que tiene la obligación como entidad de cumplir con la actividad de cobrar y pagar para obtener liquidez.

Razón circulante = Activo circulante / Pasivo circulante.

Todos estos indicadores reflejan el subsistema de organización general ya que definen el funcionamiento organizativo, estructural y funcional del sistema empresarial.

Este sistema de indicadores relaciona lo establecido por las Bases Generales del Perfeccionamiento Empresarial y los definidos por el Ministerio a que responde la empresa. Dentro de ellos tienen mayor importancia los Indicadores Directivos, los que son Ventas, Utilidad y Gastos.

En la determinación de estos indicadores juega un papel principal la información que proporcionan los Estados Financieros, así como su interpretación y evaluación. Ellos permiten:

- Determinar las tendencias de los indicadores económicos más relevantes, a través de varios períodos, para implementar políticas que mejoren la gestión económica de la actividad.
- Determinar la situación en un momento específico, con el fin de descubrir los síntomas de cada uno de los cinco defectos más comunes de los que adolecen los negocios, como son: insuficiencia de las utilidades, inversiones excesivas en valores por cobrar, inversiones excesivas en los inventarios, inversiones excesivas en la planta o insuficiencia de liquidez.

Capítulo 2: Diagnóstico Económico Financiero y propuesta de solución para los problemas detectados.

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 práctica 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.

2.4 - 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

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

$$CCE = CI + CC - CP$$

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

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:

$$CTN - KWN$$

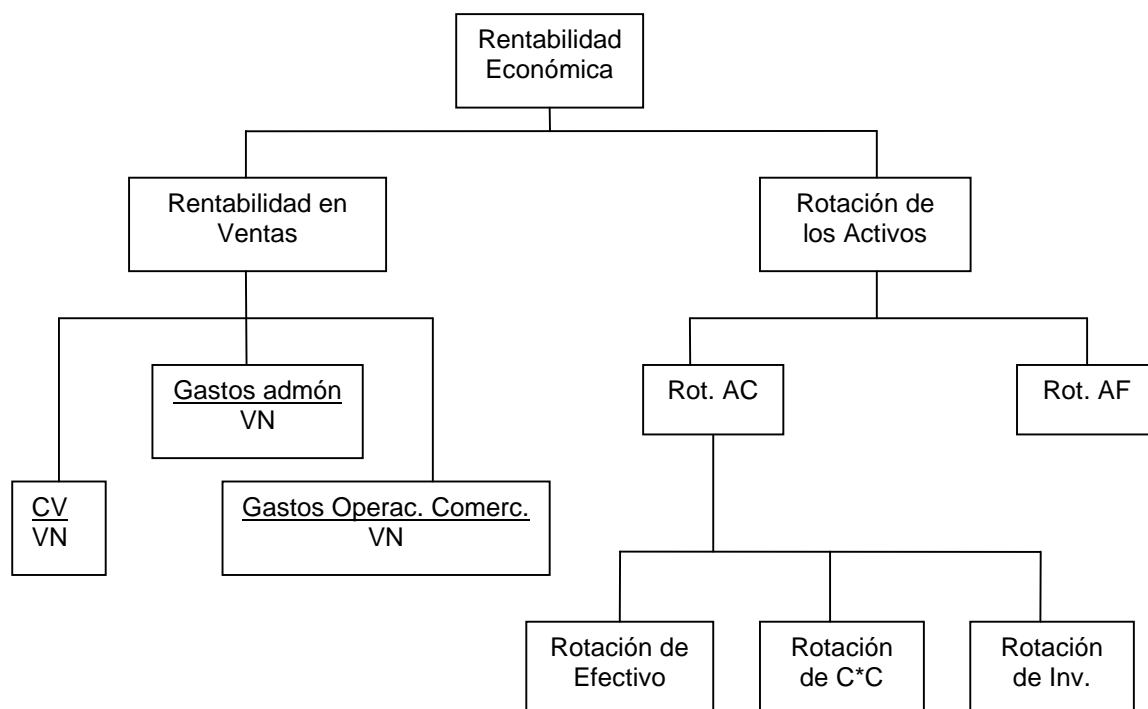
Tabla 2.10 Capital de trabajo necesario.

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.

2.5 Análisis Integral mediante la Rentabilidad Económica



3. Propuesta de medidas a tomar por parte de la Sucursal de CIMEX de Sancti Spíritus para dar solución a los problemas identificados.

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 a quedado 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.
- 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 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.

BIBLIOGRAFIA

- 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	60374	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 tesorería	\$1.061.987,44	\$747.704,31
115103 Efectivo en tesorería-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-anticipo construcc.-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-inversione	\$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 comunicación	(\$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 Depreciación y Amortización	(\$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 tesorería	(\$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 mercancías	\$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 retención	\$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

José A. Quesada Bernal

Director

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			
<u>901100 Venta mercancías mayoristas</u>	\$362.926,74	\$1.374.775,84	26%
<u>901130 Venta mayor MN comerc interior</u>	\$2.413,54	\$21.203,92	11%
<u>901150 Venta mayor MN-Otras entidades</u>	(\$0,00)	\$15.400,32	0%
<u>901200 Venta combustible mayorista</u>	\$572.278,07	\$4.964.622,98	12%
<u>901210 Venta combustible mayorista MN</u>	\$2.193.484,51	\$21.765.156,46	10%
<u>901400 Venta equipos mayoristas</u>	\$38.773,00	\$84.724,00	46%
<u>902100 Venta mercancías minorista</u>	\$2.085.600,20	\$18.494.773,87	11%
<u>902150 Ventas de mercancías minoristas MN</u>	(\$0,00)	\$52.023,23	0%
<u>902190 Otras ventas minorista</u>	\$2.060,00	\$7.325,30	28%
<u>902195 Otras ventas minoristas MN</u>	\$21.424,41	\$90.835,36	24%
<u>902200 Venta combustible minorista</u>	\$276.827,40	\$2.750.630,39	10%
<u>902500 Venta gastronomía minorista</u>	\$460.628,90	\$4.249.824,75	11%
<u>906730 Venta de servicios reparacion y mantto</u>	\$18.915,95	\$252.211,67	8%
<u>906735 Venta de servicios tecnicos</u>	\$71.947,36	\$413.329,21	17%
<u>906740 Venta de servicios recreacion</u>	\$835,00	\$10.258,60	8%
<u>906745 Venta de servicios constructivos</u>	\$49.663,77	\$90.984,01	55%
<u>906750 Venta de servicios fotograficos</u>	\$5.125,45	\$91.283,75	6%
<u>906755 Venta de serv.telecable.alquiler y pelic</u>	(\$0,00)	\$15,25	0%
<u>906798 Venta de otros servicios</u>	\$2.755,12	\$23.747,45	12%
<u>908900 Venta a afiliadas</u>	\$33.848,28	\$329.885,19	10%
<u>908920 Venta de servicios a afiliadas</u>	\$11.887,51	\$82.671,56	14%
Total de Ventas	\$6.211.395,21	\$55.165.683,11	11%
Devoluciones y Rebajas en Ventas			
<u>800001 Devoluciones de ventas mayoristas</u>	(\$722,53)	(\$1.070,72)	67%
<u>801001 Devoluciones de ventas minoristas</u>	(\$9.041,95)	(\$83.385,08)	11%
<u>803001 Descuentos y reb.en ventas de servicios</u>	(\$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%
827000 <u>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			

822000 Gastos de administración	\$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			
835001 Gtos oper.banc-Servicios bancarios	\$76,00	\$1.230,99	6%
835009 Gtos oper.banc-Perdida en cambio moneda	\$0,00	\$6.734,67	0%
836001 Comisiones en tarjetas electronicas	\$26.737,02	\$285.010,42	9%
836002 Comisiones en tarjetas electronicas MN	\$61.067,29	\$593.684,24	10%
836003 Comisiones sobre ventas	\$0,00	\$2.503,22	0%
837001 Perdidas en asociacion	\$0,00	\$37,34	0%
838001 Multas sanciones y recargos via apremio	\$0,00	\$100,00	0%
839098 Otras provisiones	\$8.821,99	\$8.821,99	100%
840098 Otros gastos financieros	\$18.709,24	\$189.973,78	10%
Total de Gastos Financieros	\$115.411,54	\$1.088.096,65	11%
Gastos por Pérdidas			
845001 Perdida en baja de activo fijo	\$0,00	\$5.159,93	0%
845007 Mermas,roturas y deterioros	\$4.641,86	\$19.901,48	23%
845009 Perdida escasa entidad en conteo invent	\$476,08	\$2.320,52	21%
Total de Gastos por Pérdidas	\$5.117,94	\$27.381,93	19%
Gastos por Faltantes			
850005 Faltante en conteo de inventario	\$788,38	\$10.013,41	8%
850007 Faltante inventario denunciado a policia	\$337,41	\$337,41	100%
Total de Gastos por Faltantes	\$1.125,79	\$10.350,82	11%
Gastos de Años Anteriores			
855001 Gtos.años anter-Retribuciones	\$0,00	\$11.574,83	0%
855004 Gtos.años anter-Servicios recibidos	\$0,00	\$5.048,97	0%
855006 Gtos.años anter-Tributaciones	\$0,00	\$4.513,59	0%
Total de Gastos de Años Anteriores	\$0,00	\$21.137,39	0%
Otros Gastos			
865001 Otros gastos-Responsabilidad material asumida	\$70,56	\$860,45	8%
865003 Otros gastos-Garantía comercial	\$11.479,82	\$145.005,30	8%
865005 Otros gastos-Var.gtos.reales mayor.tarif	\$30.097,32	\$157.784,52	19%

865007 Otros gastos-Alimento para trabajadores	\$1.911,69	\$22.868,43	8%
865016 Otros gastos-Salario nomina disponible	\$0,00	\$1.316,00	0%
Total de Otros Gastos	\$43.559,39	\$327.834,70	13%
Ingresos Financieros			
920011 Ingresos oper.banc-Ganancia cambio moned	(\$0,00)	\$467,83	0%
921001 Comision en tarjetas electronicas	\$19.795,27	\$215.375,61	9%
921003 Comision en remesas de efectivo	\$2.662,16	\$19.514,68	14%
Total de Ingresos Financieros	\$22.457,43	\$235.358,12	10%
Ingresos por Sobrantes			
930003 Sobrantes en conteos de inventarios	\$2.407,81	\$27.881,75	9%
930005 Sobrantes en arqueos	\$50,68	\$860,21	6%
Total de Ingresos por Sobrantes	\$2.458,49	\$28.741,96	9%
Ingresos de Años Anteriores			
940001 Ingresos perod.anter-Retribuciones	(\$0,00)	\$7.973,74	0%
940004 Ingresos perod.anter-Servicios recibidos	\$1.382,80	\$19.820,75	7%
940006 Ingresos perod.anter-Tributaciones	(\$0,00)	\$3.108,55	0%
940007 Ingresos perod.anter-Deprec.y amortizac.	(\$0,00)	\$274,32	0%
Total de Ingresos de Años Anteriores	\$1.382,80	\$31.177,36	4%
Otros Ingresos			
950003 Otros ingresos-Servicios de garantia	(\$0,00)	\$0,05	0%
950005 Otros ingresos-Var.gtos reales menor tar	(\$0,00)	\$44.373,61	0%
950011 Otros ingresos-Atencion al hombre	\$0,07	\$0,07	100%
950098 Otros ingresos-Otros	\$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