



“ UNIVERSIDAD DE SANCTI SPIRITUS JOSÉ MARTÍ PÉREZ ”

FACULTAD DE CONTABILIDAD y FINANZAS

DEPARTAMENTO DE FINANZAS y ECONOMÍA

TRABAJO DE DIPLOMA

“ Valoración de los resultados finales y el comportamiento de los determinantes del Ciclo de Conversión del Efectivo en la Empresa Alimentaria del Municipio La Sierpe ”.

Autor: Alexis Reguera Carrazana.

Tutor: MSc. Ernesto Osés Torres.

JUNIO-2011.

“Año 53 de La Revolución ”

RESUMEN.

El desarrollo de la economía cubana exige constantemente el que se apliquen técnicas y herramientas encaminadas a la evaluación de la eficiencia de los recursos e instrumentos económicos y financieros que en su actividad se generan, encontrándose dentro de ellos los que definen la satisfactoria política de cobros y pagos, es decir: el comportamiento de las cuentas por cobrar y de las cuentas por pagar.

La investigación aquí realizada a La Empresa Alimentaria La Sierpe se centra en dos momentos importantes: primeramente en la evaluación a partir de un diagnóstico de la actividad económica y financiera, desde un punto de vista comparativo, de los resultados de su comportamiento para los años 2009 y 2010; aquí se identifica tanto el riesgo financiero de los indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad como el del capital de trabajo neto y el capital de trabajo necesario.

En un segundo momento se evalúa la política de cobros que realiza la Empresa para con sus clientes durante el 2010, definiendo primeramente dentro de los mismos aquellos con mayor actividad tanto por el monto de sus partidas como por el comportamiento durante el año; más adelante se determina el riesgo que asume la entidad ante el mantenimiento de las cuentas por cobrar según su saldo con respecto al acumulado y el histórico por edades.

En la investigación se da cumplimiento a los objetivos trazados y se valida la hipótesis definida, arribándose a un grupo de conclusiones y de las que se derivan recomendaciones para el mejoramiento de la actividad económica y financiera y el logro de la eficiencia económica.

ÍNDICE.

INTRODUCCIÓN:	1
Capítulo I: FUNDAMENTO TEÓRICO.	6
1.1 Teoría relacionada con las Gestión de Cobros y Pagos.	6
1.2 Análisis Financiero.	17
1.2.1 Índices y Razones financieras.	21
Capítulo II: Evaluación de los resultados finales y del riesgo en la Gestión de Cobros y Pagos de la Empresa Alimentaria del Municipio La Sierpe .	27
2.1 Diagnóstico de la actividad económica y financiera para los cierres de períodos 2009 y 2010 en la Empresa Alimentaria del Municipio de La Sierpe.	27
2.2 Aplicación de las técnicas de Análisis Económico Financiero.	29
2.2.1. Valuación de la actividad económica.	30
2.2.2. Valuación de la actividad financiera.	31
2.3. Valuación del Capital de Trabajo y la determinación del Capital de Trabajo Necesario.	47
2.4. Evaluación de las Cuentas por Cobrar.	48
CONCLUSIONES.	53
RECOMENDACIONES.	55
BIBLIOGRAFÍA.	56
Anexos	

INTRODUCCIÓN:

Los estudios de viabilidad económica, financiera y crediticia proporcionan la información necesaria para la maduración de decisiones básicas y de largo alcance de la organización que requieren un análisis cuidadoso de los hechos, dotando al directivo de los conocimientos necesarios para el desarrollo continuo de la producción y servicios y su diversificación en función de su razón social.

En cuanto a la rentabilidad de la organización económica, contribuyen al incremento del beneficio económico, pues permiten valorar diferentes variantes y tecnologías de producción y a su vez impulsan constantemente a los directivos a la reevaluación de los objetivos previstos.

Cuanto más se comprendan los procesos de la empresa, con mayor éxito se podrán mejorar. Para lograrlo se debe tener en cuenta que la eficiencia es una característica esencial del proceso, cuya comprensión ayuda a identificar los problemas que son claves y sus posibles soluciones.

Es necesario ver el impacto que los cambios generan, no sólo en las actividades individuales, sino también en el proceso como un todo y en los departamentos involucrados, siendo esto, el fundamento para fijar objetivos de mejoramiento y evaluar beneficios de resultados.

El manejo inadecuado de las actividades económicas, financieras y crediticias trae consigo dificultades que imposibilitan reconocer oportunamente las variantes para mejorar la eficiencia económica, pues quien se acostumbre a convivir con ella no se encuentra en aptitud de definir sus deficiencias. Los requerimientos de eficiencia se concentran en el uso del dinero, tiempo y otros recursos.

Con independencia del conocimiento alcanzado en estos aspectos, en la práctica las empresas estatales, enfrentan múltiples dificultades que pueden comprometer el resultado final del proceso.

Lograr la eficiencia económica del proceso de producción y servicios representa un beneficio para la organización empresarial y por ende para el responsable del proceso.

Las organizaciones económicas deben trabajar constantemente para que todos los procesos de la empresa sean más eficientes teniendo en cuenta que,

a medida que disminuyen los costos de producción y operacionales, parte de los resultados se traducen en ingresos.

El mejoramiento de la eficiencia generado por mayor volumen de producción y servicios incrementa las ventas, de ahí la importancia de conocer los indicadores típicos de falta de eficiencia. Este mejoramiento requiere la eliminación de los errores que ocurren en el proceso. El objetivo debe ser la ejecución, libre de errores, de las tareas del proceso por parte de cada individuo involucrado.

Estas cuestiones han proporcionado el diseño del marco teórico de la investigación de la siguiente manera:

Situación problemática:

La Empresa Alimentaria del Municipio de La Sierpe recopila la información contable a través de la elaboración del Balance de Comprobación de Saldos, la elaboración de un Estado que resume el saldo final de las partidas correspondientes a los Activos, Pasivos y Patrimonio que pudiéramos llamar Balance General, un Estado de Resultados y un resumen del comportamiento de las Cuentas por Pagar.

En tal sentido la Empresa Municipal Alimentaria La Sierpe incurre en la incorrecta elaboración de los estados financieros, al contabilizar erróneamente diferentes partidas del activo, pasivo y patrimonio que conforman el Estado de Situación o Balance General, cuestiones prácticas que atentan contra el incremento de su eficiencia; el control de los compromisos contraídos con terceros no se encuentran debidamente documentados, imposibilitándose así su correcto control y/o administración y los resultados finales de la actividad fundamental se sustentan sobre el cumplimiento de los planes por monto de efectivo y no por resultados reales de la actividad.

Estos elementos muestran que la entidad, independientemente al nivel de importancia dentro del Municipio, sólo brinda una información de la actividad económica financiera sin tenerse en cuenta el comportamiento del Capital de Trabajo, las incidencias que repercuten en la actividad fundamental como el movimiento de inventarios, las Cuentas por Cobrar o resultados que inciden en la evaluación y valoración del resultado final, lo que nos lleva a definir como **problema científico** de la actual investigación:

La necesidad de contar con una herramienta financiera de valoración de los resultados finales y el comportamiento de los determinantes del Ciclo de Conversión del Efectivo en la Empresa Alimentaria del Municipio de La Sierpe.

El **Objeto de Estudio Teórico** de la investigación lo constituyen los elementos referentes a la evaluación del comportamiento de la actividad económica y financiera y de los determinantes del Ciclo de Conversión del Efectivo.

Objeto de Estudio Práctico: Estados financieros de resultado y de situación de la Empresa Alimentaria del Municipio de La Sierpe.

Objeto de investigación: Componentes del Ciclo de Conversión del Efectivo.

Desprendiéndose como objetivos generales y específicos:

Objetivo general:

Aplicar una herramienta de valoración de los resultados finales y el comportamiento de los determinantes del Ciclo de Conversión del Efectivo.

Objetivos Específicos:

- Realizar una revisión bibliográfica sobre los aspectos relacionados a la valoración de la actividad económica – financiera en la medición de los recursos propios y ajenos.
- Analizar a partir de un diagnóstico del comportamiento de las partidas más significativas reflejadas en los estados básicos de la contabilidad, de la actividad económico - financiera, el capital de trabajo, los resultados de la actividad fundamental y de los componentes y determinantes del Ciclo de Conversión del Efectivo de la Empresa Alimentaria del Municipio de La Sierpe.
- Proponer un conjunto de soluciones para el mejoramiento de los resultados que se derivan de la administración de los determinantes del Ciclo de Conversión del Efectivo.

Hipótesis:

Si se utiliza una herramienta financiera de valoración de los determinantes del Ciclo de Conversión del Efectivo en la Empresa Alimentaria del Municipio La Sierpe se encontrara en condiciones de elevar los finales con eficiencia.

Variables conceptuales:

Independiente. Herramienta financiera.

Dependiente. Determinación de los resultados finales y comportamiento de los componentes del ciclo de maduración del efectivo.

Campo de acción:

Los estados básicos de la contabilidad.

Tipo de investigación:

Exploratoria: Tiene este carácter por la necesidad de examinar aspectos inherentes al análisis de la eficiencia económica y financiera que no han sido investigados con anterioridad para entidades de este tipo y es necesario realizar para poder acometer la investigación.

Significación Teórica:

El estudio y análisis de la bibliografía permitirá apropiarse de conceptos y definiciones relacionadas con la aplicación de procedimientos de valoración del resultado final sobre la eficiencia económica por la utilización de las herramientas que aportan el análisis económico - financiero. La elección y fundamentación del procedimiento, así como los indicadores más adecuados para la entidad.

Significación Metodológica:

Estará dada por el proceder seguido en el diseño y desarrollo de la investigación que sirve como guía a otras investigaciones. También constituye significación metodológica la evaluación de la calidad de los resultados económicos – financieros derivados de la propuesta de aplicación e instrumentación de un procedimiento para la valoración de los resultados finales en los dos últimos períodos contables y que sirve de referencia para períodos futuros.

Significación Práctica:

Se evaluará en la práctica el comportamiento de la actividad económica – financiera y del capital de trabajo necesario como herramienta para la evaluación de la situación financiera al corto plazo y el cubrimiento de las obligaciones en el mismo contraídas, dirigido a una mejor planeación de la actividad económico - financiera y que sirva como procedimiento a partir de su implementación como herramienta para la toma de decisiones para las direcciones de las diferentes unidades.

Significación Económica:

Con la aplicación del procedimiento seleccionado se logrará una mejor administración de los recursos económicos – financieros lo que permitirá la

valoración de los resultados finales en función del logro de la eficiencia económica en la Empresa Alimentaria La Sierpe.

Significación Social:

La investigación tiene gran significación social pues con la aplicación de este procedimiento, la empresa, podrá tomar oportunamente decisiones dirigidas al mejoramiento de su actividad económica – financiera, lo que redundara en un mejor control del destino y uso de los recursos financieros y por tanto en el logro de una mayor eficiencia de los mismos, cuestiones que repercuten en el resultado final de la empresa y por tanto en el incremento de sus beneficios, los que son revertidos directamente en el bienestar de la sociedad.

Para su presentación esta tesis se estructuró de la forma siguiente: una Introducción, donde se fundamenta el tema desarrollado, un capítulo I, que contiene, en lo fundamental, el marco teórico y referencial de la investigación y un capítulo II, donde se muestra la aplicación de las técnicas seleccionadas. Posteriormente se arriba a conclusiones para las que se ofrecen recomendaciones y por último se referencia la bibliografía consultada con los anexos señalados.

En la confección del Trabajo de Diploma se siguió la siguiente estructura:

Introducción.

Capítulo I: Elaboración del Marco Teórico Referencial.

Capítulo II: Diagnóstico y validación de la aplicación de un instrumento de evaluación y determinación del riesgo por cliente y proveedores de la gestión de cobros y pagos en La Empresa objeto de estudio.

Concluida la aplicación de los instrumentos seleccionados y determinadas las variaciones y resultados de la determinación del riesgo se arriba a un grupo de conclusiones que permitieron proponer recomendaciones para el logro del ordenamiento de la actividad empresarial de la entidad y alcanzar mejores resultados de eficiencia económica.

Capítulo I: FUNDAMENTO TEÓRICO.

1.1 Teoría relacionada con las Gestión de Cobros y Pagos.

Sistema de Pagos: Es el conjunto de instrumentos, procesos y canales de transferencia de fondos entre los distintos componentes de una economía, necesario para el desarrollo de la actividad económica. Por tanto, en sentido amplio, es la infraestructura a través de la cual se moviliza el dinero en una economía.

En general, las empresas compran a crédito y registran la deuda resultante como una cuenta por pagar. La cuenta por pagar, o crédito comercial, constituyen la categoría individual más grande de deudas a corto plazo, y representan casi el 40 % de los pasivos circulantes de las empresas típicas de naturaleza no financiera, siendo este porcentaje un poco más alto en el caso de las empresas de tamaño pequeño.

Una adecuada gestión de pago requiere primeramente de la adecuada redacción de los términos del contrato que regule la operación. Por ello se recomienda recurrir a los modelos de contrato internacional y al asesoramiento legal profesional para una redacción minuciosa de todas las cláusulas contractuales, incluyendo las de penalización para casos de atrasos en el pago. Cuando se hace referencia a las empresas cubanas, la garantía de pago que pueden ofrecer se basa en sus flujos financieros y en sus cuentas a cobrar y no en sus activos fijos. La propiedad de las empresas cubanas, al ser estatal, es inembargable. No existen figuras como la quiebra o la suspensión de pagos. Por tanto, se deben analizar dichos flujos financieros y los créditos a su favor. ¿Cuál es el origen de esos flujos? ¿Quién es el acreedor? ¿Están denominados en divisa o en pesos cubanos? ¿Cómo están documentadas sus cuentas a cobrar?

Actualmente algunas empresas cubanas atraviesan problemas de liquidez e incluso de solvencia. Los atrasos en los pagos pueden ser largos y costosos para el acreedor. Dada esta situación, es muy importante la gestión directa e insistente de cobro (o a través de una entidad financiera) y las relaciones de confianza que se hayan establecido y que puedan agilizar el cumplimiento de las obligaciones. Debe realizarse un seguimiento continuo e insistente de los créditos, sea cual sea la forma de pago acordada.

Las entidades cubanas solicitan normalmente financiación a corto o medio plazo, siendo este uno de los factores de mayor relevancia en la elección del proveedor, lo que, en ocasiones, puede llevar a algunos exportadores a asumir excesivos riesgos. Aunque hagan parte del pago al contado, los compradores suelen solicitar aplazamiento del resto; pagos que también deben ser minuciosamente asegurados, ya que la situación financiera de las entidades puede cambiar rápidamente, no habiendo facilidad para obtener directamente información crediticia.

Las relaciones comerciales con el exterior de las empresas cubanas, se destaca que estas pagan en limitadas ocasiones al contado, e intentan, por todos los medios, alargar los plazos de pago y obtener financiación del proveedor.

En algunas ocasiones, las empresas cubanas instrumentan el pago de una operación en varios efectos o evitan por otros medios, cumplir con estas obligaciones de comunicación y autorización, a fin de agilizar los trámites burocráticos.

Con relación a los pagos adelantados, los mismos no pueden superar el 15% del valor total del contrato exigiéndose garantías bancarias para asegurar tanto el principal como los intereses. Esto dificulta las operaciones que exigen producción bajo pedido, pues en muchas de ellas el proveedor exige un adelanto importante y las empresas cubanas no lo pueden dar. En estos casos se recurre a complicadas operaciones de ingeniería financiera que varían caso por caso.

Existe la prohibición de utilizar el dólar estadounidense (USD) en los pagos al exterior salvo que exista autorización expresa del Banco Central de Cuba (BCC). Las empresas deben sacar del país su dinero en una divisa diferente. Cualquier transferencia o movimiento de fondos en dólares será intermediada por un banco americano y existe el peligro de una posible congelación de fondos por parte de autoridades americanas al amparo del bloqueo (que los norteamericanos llaman embargo).

La Resolución 65 del BCC obliga a las empresas y bancos cubanos a denominar en pesos cubanos convertibles (CUC) todos los activos, pasivos y cuentas de capital en moneda extranjera a la ya mencionada tasa de cambio de 1 USD por 1 CUC. Esta medida, que no obliga a la población ni a las

empresas extranjeras ni mixtas, aunque estas últimas tienen la opción de solicitar la utilización de la nueva moneda, convierte al CUC en el único medio de pago para todas las transacciones entre empresas cubanas que hasta el momento en que fue adoptada tal decisión se realizaban en divisa.

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

Implicación del impago de clientes en las razones financieras: El impago es un problema grave, que tiene mucho que ver con el aumento de las Cuentas por Cobrar y la reducción de la cuenta de Efectivo. La empresa aunque no cobre a sus clientes, mantiene sus obligaciones de pago, por tanto se reduce el efectivo al hacer frente a las mismas, situación que se mantendrá hasta que no se reciban los fondos provenientes del cobro de las obligaciones contraídas por los clientes; si existe impago de las empresas que tienen deudas con la entidad, es posible que llegue el momento en que el efectivo no se pueda seguir reduciendo.

Las Cuentas por Cobrar forman parte del Activo Circulante y del Activo Total Neto; un aumento de la misma traería como consecuencia que se afectaran razones como: la Rentabilidad Económica, la Rotación del Activo Total, la Rotación del Activo Circulante, la Razón Circulante, la Rotación de las Cuentas por Cobrar, y por consiguiente el Ciclo Medio de Cobro, el cual se dilataría.

Ahora bien, el incremento de las Cuentas por Cobrar influye en muchos aspectos del funcionamiento empresarial. De donde se infiere la necesidad de implantar un sistema de control que impida la acumulación excesiva de estas cuentas; sin él, la organización vería afectados sus montos de efectivo, y por tanto tendría que buscar nuevas fuentes de financiamiento para hacer frente a sus deudas.

Con respecto al efectivo, su disminución traería de inmediato un aumento del número de rotaciones del mismo, pudiendo parecer que es debido a un uso eficiente, cuando en realidad sucede debido a la escasez del mismo. La

organización tendrá que hacer una elección sobre el financiamiento que hará uso para resolver esta situación; estas soluciones por supuesto que tendrían otros efectos como son:

Mediante el uso de las Cuentas por Pagar, alargando su ciclo de pago, su efecto inmediato sería el aumento del Pasivo Circulante, afectando otras razones: la Razón Circulante y la Prueba Ácida, por el incremento del Pasivo. Pero a su vez este aumento induce un aumento del Activo Circulante, que deteriora la Rentabilidad Económica debido al crecimiento del Activo Total Neto y también de las Cuentas por Pagar o por Cobrar. Otro de los problemas que pudieran ocurrir y que afectarían de forma negativa sería la afectación de las relaciones con los proveedores, ante la posibilidad de no pagar a los mismos.

Mediante el uso de financiamiento adicional a través de la deuda con costo, lo que traería un incremento de los gastos por concepto de intereses, afectando de forma negativa a la Utilidad Neta, y lo mismo ocurrirá con la Rentabilidad Financiera.

Mediante el uso de financiamiento adicional a través del Patrimonio. En el caso de Cuba, sería mediante la inversión estatal, para las empresas estatales y mediante el capital aportado por acreedores, para las sociedades anónimas. Esto serviría para financiar el capital de trabajo, lo que pudiera causar el deterioro de la Rentabilidad Financiera, pero no sólo de ésta, sino también de la Rentabilidad Económica como consecuencia directa de un aumento del Activo Total Neto.

Mediante una línea de crédito revolvente.

Mediante el factoring.

Las cuentas por cobrar constituyen tal vez uno de los activos más importantes de una empresa. Su misma naturaleza de representar las decisiones de concesión de crédito, la gran importancia que para la administración tiene su buen manejo y control en las decisiones financieras, como instrumento que contribuye a elevar el volumen de ventas y a la generación de fondos para el financiamiento de las operaciones corrientes de la empresa. Para todos los fines de la gerencia de crédito se deben considerar dos elementos básicos:

- Obtención de la máxima ganancia en operaciones.
- Cobrabilidad de las ventas a crédito, minimizando lo más que se pueda el riesgo de las cuentas por cobrar, a fin de protegerse contra posibles pérdidas.

Desde el punto de vista financiero, las cuentas por cobrar constituyen fondos comprometidos. Esto significa una ampliación de los mismos en forma directa del efectivo que debería percibirse de las ventas al crédito concedido para facilitar las ventas y mejorar los beneficios. Esto a su vez afecta el flujo de caja de una empresa, en vista de los efectos que tienen las políticas relativas de la concesión de créditos y a las políticas de cobranzas en la rapidez con que entren los fondos a la firma. Asimismo, también se afectarán los estados financieros presupuestados, tanto el estado de ganancias y pérdidas como el balance general debido a los efectos de las decisiones que se tomen respecto a las ventas a crédito y a las pérdidas por cuentas incobrables.

Así, desde el punto de vista financiero, las cuentas por cobrar, representan un instrumento realmente importante en la función financiera de una empresa. De una buena política de concesión de crédito y de un buen sistema de cobros, dependerá la contribución de las cuentas por cobrar a la provisión de fondos en las condiciones más ventajosas y a la maximización de las utilidades de la empresa. Desde el punto de vista administrativo las cuentas por cobrar son el total de los créditos a corto plazo otorgados y aún no recuperados, y que representan un eficiente indicador de la gestión administrativa de un negocio, o en su departamento de crédito en materia de crédito y cobranzas al hacerse un análisis de ellas. En la medida en que se otorguen créditos, se están comprometiendo fondos y al mismo tiempo la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones; no obstante, se facilitan las ventas de los productos mejorando las utilidades. Por lo tanto, el equilibrio debe existir básicamente entre el beneficio obtenido de la concesión del crédito (rendimiento) y la capacidad de obtener los fondos suficientes para pagar las deudas (liquidez) de tal manera que ese beneficio sea un indicador del nivel a que se eleva el rendimiento sobre la inversión.

La gestión de cobro tiene una gran importancia, pues aunque no implique un nivel alto de liquidez, sí permitirá prever posibles tensiones y estudiar soluciones a los problemas con antelación. La inexistencia de condiciones de cobro definidas, ni de su seguimiento, puede repercutir en el padecimiento de problemas de tesorería; además de mostrar una mala imagen frente a los clientes. De no existir una buena gestión en el cobro, la empresa puede presentar problemas financieros que pueden llevar a la suspensión de pagos.

Si bien esta gestión genera gastos por concepto de interés por el propio control que la misma induce, no propicia el crecimiento del capital de trabajo, por lo cual, el crecimiento del activo total se ve limitado, favoreciendo con ello que al existir deterioro de la Rentabilidad Económica, este se ve acotado, lo mismo pasa con la Rentabilidad Financiera.

La gestión de cobros y pagos genera una serie de gastos bancarios cuyas condiciones deben negociarse previamente y controlarse, ya que pueden afectar negativamente a aquellas operaciones económicas que se pusieron en práctica sin tener en cuenta dicho factor. Eso sin contar que una mala gestión de cobros y pagos, forzará a buscar soluciones que implicarán más gastos financieros.

Funciones de la Gestión de Cobro

La gestión de cobros tiene tres funciones o procesos que son básicos: la negociación, la gestión de cobros, y por último el control y supervisión.

La primera función, que es la negociación, permite evitar problemas en el momento de cobrar, porque es un proceso donde la empresa establece con los clientes cuáles son las condiciones que van a regir el negocio y dentro de ellas las condiciones del cobro.

Las negociaciones pueden demorar algún tiempo, por lo que de ser una empresa con un número elevado de clientes conviene minimizar este proceso con vistas al ahorro de costos y de tiempo fundamentalmente. Se deben tener en cuenta a la hora de llegar a un acuerdo, el establecer un sistema único de cobro y el envejecimiento de las facturas, tener en cuenta el período de cobro que le sea de interés a la empresa, así como añadir al proceso de descuento por pronto pago, los recargos que se cargarán en caso de incurrir en mora. Los términos de la negociación deben quedar reflejados en un documento firmado por ambas partes (establecer un contrato).

En segundo lugar, a la hora de gestionar el cobro, la persona o departamento encargado debe tener la información precisa y exacta sobre las cantidades, el modo y el cuándo se van a cobrar las deudas. El responsable del crédito comercial tendrá atribuido el cometido de la gestión diaria de las operaciones. En tanto la atribución de contenidos es también probable que dependa del grado de centralización de las decisiones. Esta figura tendrá entre sus funciones a realizar, la facturación: a partir de cierto tamaño de empresa, la

facturación debería estar automatizada y se realizaría, por ejemplo, a partir de los pedidos que cursa el departamento comercial. Resulta importante también la contabilización de los cobros de clientes, la relación diaria con los clientes y el archivo de documentación de estos.

Así, de manera periódica, según las necesidades de cada caso, y a partir de la contabilidad, y de las fichas de clientes, se debe obtener la información necesaria para la ejecución eficaz de su trabajo. La ficha del cliente incluiría sus datos personales (nombre, dirección, teléfono), las condiciones e instrumentos de pago y las compras promedio, entre otras.

Después viene el proceso final, el cobro. Si se efectúa por medio de un cheque o transferencia, la empresa sólo podrá esperar que lleguen estos cobros y reclamar si no llegan, pero si el cobro se efectúa vía letra aceptada, será la compañía vendedora quien generará los citados documentos y hará las gestiones oportunas para que sean presentados con todos los requisitos formales al cliente en la fecha y banco estipulado. Una gestión de cobros eficiente facilitará al cliente el pago puntual. Esto se puede lograr mediante la citación de recordatorios, llamadas telefónicas que permitan mantener al deudor al tanto del momento en que se vence el plazo de la deuda.

A partir de la información obtenida, se puede realizar una base de datos ya sea en Access o en otro tipo de soporte cuyo objetivo sea ordenar y clasificar la información para poder estar al tanto de todos los cobros; además se debe realizar una previsión de estos, a corto y medio plazo, precisa y exacta.

El proceso de cobro es algo difícil, aun más en nuestro país donde una parte importante de las empresas presentan problemas con sus pagos, aunque se puede intentar hacer mejoras en este proceso, por ejemplo puede motivar al cliente ya sea incentivándolo de forma económica si cumple pagos anticipados, o sea mediante la utilización del descuento por pronto pago.

Finalmente hay que destacar como último paso del proceso a seguir, su control y supervisión. Es necesario hacer un seguimiento de todos los cobros que quedan por realizar o se han realizado; este procedimiento es de mucha importancia para el correcto funcionamiento de la tesorería de una empresa. Ello permite que se puedan hacer reclamos cada vez que sea necesario, ya sea por el pago incompleto de algún cliente, por el no pago en tiempo o algún otro tipo de situación similar que se pueda presentar, lo que permite por

supuesto que no exista un incremento en cuentas como la de gastos financieros.

A modo de resumen, es necesario hacer un análisis de lo que puede suceder en caso de tener una mala gestión y conocer qué problemas se podrían presentar. Por otra parte se debe señalar que una buena gestión siempre requiere el negociar tanto con clientes como con proveedores. Esto permite evitar situaciones difíciles que pueden suceder si no se pactan bien los acuerdos, como por ejemplo la falta de liquidez, que traería situaciones difíciles con respecto a la tesorería al no prever las entradas con el fin de cubrir las necesidades.

El proceso de cobro trae consigo un costo, además de las pérdidas que pueda tener la entidad por cuentas que jamás serán cobradas, o sea las que son incobrables. Estos costos crecen porque existen oportunidades que no pueden ser tomadas, o sea hay que añadir el costo de oportunidad de no poder realizar una determinada inversión en alguna actividad que la requiera por no cobrar en tiempo o no realizar el mismo.

Políticas de Cobro

Una de las políticas de cobro citadas por la literatura es la de otorgar facilidades generosas a los clientes, con lo cual la empresa venderá más, pero sus gastos administrativos y financieros serán también más altos.

Realizar una buena política de cobro, o sea una llamada política rigurosa a la hora de conceder créditos a algún cliente, traería costos financieros y administrativos ínfimos, pero hay que destacar que las ventas también serían menores. El usar una buena política provoca la aceleración de las cuentas por cobrar, reflejándose en el incremento del efectivo, manteniendo estabilidad en las deudas contraídas, además de ver reducido el riesgo de pérdida.

Seguidamente se abordarán algunos aspectos que pueden servir de ayuda para la disminución de los ciclos de cobro.

Circuito administrativo de ventas: Este se origina justamente en el instante de la aceptación de la oferta por parte del cliente, concluyendo su ciclo en el proceso de la contabilización del cobro. Está compuesto por un grupo de documentos, estos son la oferta, pedido, albarán, factura y por último el proceso de la facturación.

Oferta: Permite realizar con detalle lo que se ofrece, ya sea el precio, cantidad, el producto como tal.

Pedido: necesariamente requiere nombre o razón social del cliente, además su dirección, cantidad, precios de factura, fecha, plazo y forma que este se hará llegar.

El albarán: Es un contrato que demuestra la situación entre cliente-proveedor. Deberá ser aceptado si presenta las condiciones que se necesiten para la realización de su función (firma, cuño, identificación de la fiscalía del que recibe dicha mercancía y por supuesto el sello).

La factura: es el documento principal, básico para el comercio junto al albarán, su realización puede tener tres tipos de variantes:

Pre facturación: se confecciona la factura antes de producirse la salida de las mercancías almacenadas.

Simultánea: la factura se confecciona al mismo tiempo que se expiden las mercancías del almacén.

Post facturación: cuando la factura se obtiene de acuerdo con el documento de salida del almacén.

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

Circuito de Cobro1: Es el tiempo transcurrido desde que se produce la entrega del producto al cliente, hasta que la empresa dispone realmente del importe de la venta.

Gestión de Cobro y su Control

Con respecto a la gestión de clientes, cabe destacar que se deben ser establecidos durante el momento de la venta, condiciones de cobro claras, seguras para la empresa, pero dando a su vez, la necesaria flexibilidad que se pueda requerir. El cobro es una parte integrante de la gestión de clientes, cuyo

objetivo es tener la posibilidad de gestionar la función de cobrar, y de no ser receptores pasivos.

La gestión de cobro implica realizar procedimientos mínimos. Existencia de control en los cobros: tener condiciones establecidas e instrumentos prefijados. Con frecuencia permite controlar los flujos positivos, facilitando la realización de una previsión de cobros certera.

La gestión y seguimiento de clientes va más allá de la concesión del crédito. Se impone la necesidad de establecer un seguimiento continuo de los cobros, de las ventas pendientes de cobro y de los atrasos que se puedan producir.

Este tema tiene estrecha relación con algunas de las razones financieras que fueron explicadas con anterioridad, estas son: Rotación de Cuentas por Cobrar y Ciclo Medio de Cobro.

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

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

El control de los cobros debe ser objeto de un seguimiento constante, desde la emisión de la factura hasta el día de su vencimiento para garantizar un eficaz funcionamiento, y para prevenir el impago o la morosidad se recomienda avisar a los clientes de sus facturas pendientes 15 días antes de su vencimiento.

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

² Weston. F y E. Brigham. Fundamentos de Administración Financiera. Volumen III. Capítulo 11: Administración del crédito. Décima Edición. Pág. 527.

Es aconsejable implantar un sistema de previo aviso o recordatorio del vencimiento, cantidad y medio de pago convenido, a fin de notificar y recordar al deudor que tiene una cuenta pendiente de liquidar. En caso que el preaviso llegue a resultar incómodo, los actuales medios informáticos pueden resultar un instrumento muy útil que facilita el proceso, por ejemplo un fax o un e-mail, pueden cumplir perfectamente esta necesidad.

Es útil resaltar que, cuanta más información se facilite en el caso de recobro o acciones judiciales, se contará con mayor facilidad, a la hora de tramitar la reclamación pertinente; por eso es bueno la implantación de sistemas de preaviso de vencimiento de las cuentas que al cliente le faltan por liquidar.

La definición de la fase de recobro de Eliseu Santandreu,³ dice que impagados son: "los efectos descontados que son devueltos por el banco así como toda aquella factura que no ha sido ingresada en las cuentas de tesorería a su vencimiento".

A la vez que define el saldo vencido como: "toda deuda que no ha sido satisfecha a su vencimiento, que ha agotado el seguimiento y los procedimientos de cobro que se establecieron en su momento".⁴

Hay que tomar en cuenta que el fenómeno del impago trae consigo un grupo de consecuencias. Como ya anteriormente ha sido expresado en este trabajo, todas las acciones que puedan tomarse con respecto al tema provocan gastos. Una de ellas lo constituye el dilatamiento del ciclo de cobro, o sea se cobran menor cantidad de veces en el período o lo que es lo mismo se realiza en un tiempo superior, por tanto se reduce el efectivo. Además sería conveniente revisar las relaciones con el banco en materia de costos, compensaciones, entre otros.

Es frecuente que una buena gestión de impagados reporte a la empresa mejores condiciones económicas en materia de mayor cifra de crédito y abaratamiento del mismo.

Política de Recobro

Gran parte de las personas que trabajan, estudian y escriben sobre este tema expresan que lo que evita que estos impagos lleguen a producirse es la mejor gestión de impagados. No es suficiente lo que se trate de hacer para evitar el

³ Manual del Credit Manager, Eliseu Santandreu, Ediciones Gestión 2000, S.A., Barcelona 2002. Impreso en España, Pag. 190.

⁴ Ibídem.

fenómeno del impago, se produce continuamente y seguirá sucediendo sin lugar a dudas. De ahí que ante dicho problema se recomienda la ejecución inmediata de acciones encaminadas a la recuperación de los gastos en que podría haberse incurrido. Para el logro de este objetivo resulta factible renegociar con la otra parte para la recuperación de estos gastos así como unir posturas para tratar de evitar otra situación similar.

La acción de cobro generalmente debe ser ejecutada por el comercial o el equipo de comercial. El plazo del cobro viene dado por la diferencia que existe entre el plazo comercial que se le ha concedido a los clientes y el plazo real que se tiene para el cobro. Este plazo es medido por la diferencia entre el día en que el pedido es recibido y el día en que se cobra la factura. Todo esto es el deterioro del plazo para la acción de cobrar.

El retraso a la hora de cobrar el efectivo puede explicarse a causa de la ineficiencia de determinados procesos, tales como: el pedido, la facturación, el cobro. Donde cada proceso está dividido en varias etapas y un fallo en cualquiera de ellas puede ser la explicación del retraso.

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

1.2 Análisis Financiero.

Equilibrio financiero: está relacionado con las adecuadas proporciones que deben existir entre las distintas fuentes de financiamiento que una entidad tiene a su disposición.

Una empresa tiene equilibrio financiero cuando tiene una estructura económica que le permite ir haciendo frente, en cuantía y vencimiento, a sus obligaciones. Para ello, deben cumplirse los siguientes principios financieros.

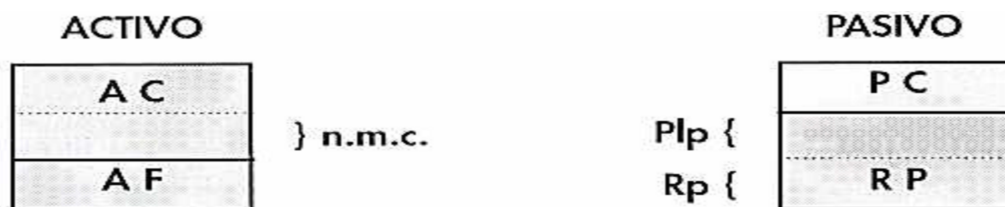
- El activo circulante "permanente" y el activo fijo, inversiones que se consideran estables en la empresa, deben financiarse con recursos permanentes, fondos propios y ajenos a largo plazo, de forma que solo se financie con recursos a corto aquella parte del activo circulante cuya posible realización no ponga en peligro la continuidad de la empresa.
- La política de créditos a corto plazo se debe basar en el nivel de ventas pues determina los desfases de tesorería. La política de obtención de

recursos a largo plazo debe estar basada en la rentabilidad que hace viable la devolución de esta financiación.

- La elección entre recursos propios o ajenos a largo plazo estaría en función del rendimiento interno del coste de los capitales ajenos de forma que el primero supere el coste de la financiación de estos créditos.
- Se debe llevar a cabo una política correcta de renovación y mantenimiento de los almacenes, así como de gestión de otros conceptos de circulante, clientes y proveedores, para trabajar con las necesidades mínimas de circulante.
- La obtención y renovación de los créditos a largo plazo se debe basar en los beneficios y en los recursos que genera la entidad que determina la capacidad de amortización de estos créditos.

La entidad necesita de los medios financieros adecuados en el momento preciso y al menor coste posible para que pueda mantener un desarrollo económico estable.

Tendiendo en cuenta lo expresado y llevando este análisis al balance general, se logrará el equilibrio partiendo del establecimiento de una correlación óptima entre la estructura económica de la empresa y su estructura financiera. Podríamos considerar que una empresa se encuentra en equilibrio financiero cuando los recursos permanentes (propios y ajenos a largo plazo) financian activos fijos y las necesidades mínimas de circulante con los que los recursos a corto plazo o pasivos circulantes se encuentran materializados generalmente en el activo circulante. Esta situación se da con un Capital de Trabajo Neto o Fondo de Maniobra positivo, véase gráficamente:



AC: Activo Circulante, incluye las necesidades mínimas de circulante.

n.m.c.: Necesidades mínimas de circulante.

A F: Activo Fijo.

P C: Pasivo Circulante.

Plp: Pasivo largo plazo.

R P: Recursos Permanentes.

Rp: Recursos propios (Patrimonio).

Entonces en situación de equilibrio se deberá cumplir que:

$$A C > P C \text{ y } A F + n.m.c = R P$$

Bajo estas condiciones podríamos decir que la empresa tiene todas las posibilidades para hacer frente a sus deudas, todo se simplifica aparentemente al lograr convertir en recursos líquidos el activo circulante en el momento oportuno. Generalmente las empresas no mantienen esta posición de equilibrio, lo que da lugar a las siguientes situaciones:

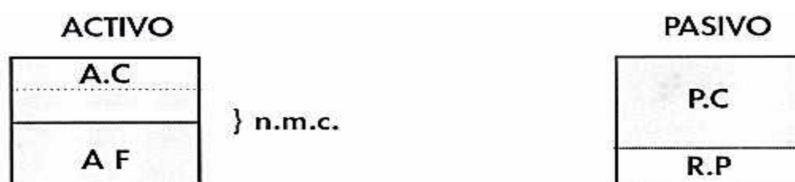
Máxima estabilidad: Se produce cuando la empresa financia con recursos propios todo el activo. Esta posición es de máxima seguridad, ya que la entidad no tiene que hacer frente a ninguna obligación de pago.



Esta situación suele presentarse en el momento de la creación de la empresa. Es muy teórica, ya que todas las empresas deben hacer frente a deudas con terceros, ya sea al corto o largo plazo y en dependencia del nivel de endeudamiento a que se acoja.

Inestabilidad financiera: en este caso se pueden presentar diferentes situaciones a considerar:

- *Empresas que financian Activos Fijos con Pasivos Circulantes.*



En este caso si se exigiera el pago de las deudas a corto plazo, la empresa no lograría hacer frente a estas obligaciones convirtiendo el activo circulante en medios líquidos y tendría que adoptar una de las siguientes variantes:

- a)- Vender activos fijos, lo que comprendería el desarrollo futuro de su actividad productiva,
- b)- Incrementar los recursos propios,

c)- Renegociar la deuda extendiendo los plazos de amortización, es decir, pasando del corto al largo plazo.

- *Empresas con un proceso sistemático en el ejercicio contable con pérdidas.*

ACTIVO		PASIVO
AC	} n.m.c.	PC
A F		Plp
PÈRDIDAS		Rp

El activo real (A C + A F) es inferior al pasivo exigible (P C + Plp), por lo que la empresa no podrá hacer frente a estas deudas ni liquidando estos activos.

Como se deduce de todo lo anterior, sin un equilibrio adecuado y correlaciones apropiadas, la empresa no puede alcanzar resultados óptimos, es decir, maximizar sus resultados. Por esta razón es imprescindible para la salud financiera de la empresa:

- Lograr optimizar cada componente del activo.
- Alcanzar una estructura de capital óptima.
- Mantener un capital de trabajo conveniente.

Capital de Trabajo Neto o Fondo de Maniobra: su definición más común se refiere a la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante de una empresa, y expresa la magnitud de recursos líquidos o casi líquidos de reserva con que cuenta la entidad, permitiéndole no necesitar una sincronía total entre ingresos y gastos. Dicho de otra forma, representa los recursos necesarios para llevar a cabo las actividades básicas para la explotación de la empresa.

ACTIVO		PASIVO
AC	CTN	PC
A F		Plp y Rp

El capital de trabajo neto viene expresado por:

$$CTN = AC - PC$$

$$CTN = (Plp + Rp) - AF$$

Estas fórmulas indican cómo podemos calcular el CTN desde la perspectiva del circulante o de los recursos permanentes.

La magnitud óptima del fondo de maniobra está dada por la actividad propia de la empresa o del sector pues el ciclo medio de maduración, que veremos posteriormente, nos determina las necesidades mínimas de circulante.

El capital de trabajo neto también podemos definirlo como la parte del activo circulante financiado con pasivos a largo plazo. El capital de trabajo neto es un indicador de equilibrio financiero.

Dos son por tanto las funciones que cumplen el capital de trabajo neto; una económica y otra financiera:

- En su función económica puede ser considerado como bienes complementarios y heterogéneos de producción que concurren a la creación de productos y servicios por parte de la empresa. Es complementario en la medida en que son necesarios junto a los bienes de capital para el desarrollo de la producción; es heterogéneo en la medida en que se encuentra formado por componentes diversos con diferentes grados de liquidez. Como quiera que la empresa necesita permanentemente de capital de trabajo (recursos circulantes) es necesario que sea financiado con cierta estabilidad (a largo plazo) al objeto de garantizar el equilibrio financiero.
- En su función financiera, debe garantizar la adecuación entre los ritmos de liquidez y exigibilidad de los activos y pasivos. Esta adecuación garantiza la solvencia y en función de esto se establecen dos reglas:
 - Todo activo fijo debe estar financiado por recursos permanentes, o sea, Pasivo a LP más Capital (regla de equilibrio financiero mínimo).
 - El pasivo permanente debe ser superior al activo fijo o lo que es lo mismo, que el Capital de trabajo Neto debe ser positivo (regla de seguridad). Debemos mencionar que, como excepción, empresas con un cortísimo período de cobro, incluso que cobran anticipadamente a sus clientes, pueden funcionar con un fondo de trabajo neto negativo ya que no están sometidas a tensiones de liquidez y pueden atender sin problemas sus obligaciones de pago a corto plazo.

1.2.1 Índices y Razones financieras:

Solvencia: La solvencia de una empresa está referida a la capacidad de hacer frente a sus deudas con recursos. Algunos autores identifican la solvencia con

el largo plazo, con lo que reservan para el corto plazo el principio o concepto de liquidez, lo cual parece adecuado, en razón de la vinculación de la liquidez con la posibilidad de contar con efectivo, o con la posibilidad de obtenerlo con rapidez. Por ello se adoptará aquí esta división convencional.

Índice de solvencia total: La forma más simple de medir el grado de solvencia de una empresa es relacionando sus obligaciones con sus recursos, o activos reales:

$$\text{Índice de solvencia total} = \frac{\text{Activos Reales}}{\text{Recursos Ajenos}}$$

Este indicador muestra la garantía que constituyen los bienes de la empresa frente a terceros. Cuanto mayor es el ratio, mejor es la garantía frente a terceros.

Los recursos ajenos comprenden el pasivo circulante, el pasivo a largo plazo y el pasivo diferido. Si el valor del índice de solvencia total fuera inferior a la unidad, implicará que la empresa no dispone de bienes suficientes para hacer frente a sus obligaciones y se encontraría en lo que suele llamarse quiebra contable; por ello este indicador es también conocido como distancia de quiebra. Si su valor es superior a la unidad, la empresa posee ante terceros suficientes garantías, ya que al incumplirse los compromisos de pago, los acreedores pueden resarcirse del impago con la realización de los bienes. Para la valoración de los bienes se recomienda utilizar el valor actual, ya que si fueran valorados al costo de adquisición, la información estaría distorsionada.

Índice de garantía o solvencia: Los activos reales tienen diferentes fuentes de financiamiento, unas propias y otras ajenas, a corto o a largo plazo. Los activos reales financiados con deudas a corto plazo presentan menor garantía como respaldo de las obligaciones que los respaldados por fuentes exigibles a corto plazo.

De tal forma, resulta necesario conocer qué estabilidad tienen los activos en relación con la exigibilidad de sus fuentes de financiamiento.

Este principio es aún más importante en el caso de los activos fijos, pues estos tienen un bajo grado de liquidez y se recuperan en varios ciclos de producción; de ello se deduce que sus fuentes de financiamiento deban ser preferiblemente propias, o exigibles a mediano, o largo plazo, como expresión de garantía de su respaldo.

La relación entre el activo fijo y los recursos ajenos nos permite conocer el tipo de respaldo que tienen estos recursos ajenos.

$$\text{Índice de garantía o solvencia} = \frac{AFN - ADiferidosCP}{Re recursosAjenos}$$

Entiéndase por activos fijos netos al resultado de deducirle a los activos fijos la depreciación acumulada.

Si la relación fuera superior a la unidad indicará que los recursos ajenos pueden cubrirse con los activos fijos, los cuales constituyen una garantía más tangible que otros activos (excepto los de tesorería), aunque su liquidez sea menor. También significa que cada peso de deuda externa está respaldado con tantos pesos invertidos en activos. Sin embargo, esta proporción puede resultar engañosa si no se considera la relación entre los activos fijos y los recursos permanentes pues podríamos tener un fuerte desequilibrio financiero que nos provoque tensiones de liquidez.

Endeudamiento:

Índice de endeudamiento. En relación con los recursos ajenos, es necesario no solo conocer en qué medida los activos totales la superan, sino también que relación guardan con respecto a los recursos propios y con su estructura respecto a los plazos de exigibilidad. Aunque no existe una proporción establecida, adecuadamente fundamentada, sobre la relación que debe existir entre los recursos ajenos y los recursos propios, se acepta -" como regla de oro" a los efectos bancarios- que los recursos ajenos no deben exceder los recursos propios, la empresa podrá determinar la estructura de capital o grado óptimo de endeudamiento

Liquidez:

La liquidez se relaciona con la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, en tal sentido, no será útil la referencia a todo el activo para cubrir las obligaciones más inmediatas, sino solo aquellas que puedan convertirse más rápidamente en efectivo. Por otra parte, la liquidez puede referirse a diferentes grados de inmediatez, en dependencia de los activos que consideramos.

Indicadores de rentabilidad:

Los indicadores de rentabilidad comprenden un variado espectro de razones y proporciones, en los cuales se relacionan las ganancias con las ventas, los

fondos, o los recursos; así como los gastos financieros y dividendos, que expresan el costo del uso de recursos, tanto ajenos como propios.

Apalancamiento financiero:

El apalancamiento financiero se estudia al evaluar la relación entre la deuda y los capitales propios por un lado, y el efecto de los gastos financieros en los resultados ordinarios, por otro. En principio, el apalancamiento financiero es positivo cuando el uso de deuda permite aumentar la rentabilidad financiera de la empresa. En este caso, la deuda es conveniente para elevar la rentabilidad financiera.

Ciclo medio de maduración de la empresa: Se denomina así al período de tiempo que demora la empresa en recuperar cada unidad monetaria invertida en el proceso productivo. Su magnitud se determina al sumar los ciclos de materias primas y materiales, mercancías para la venta, producción en proceso, prontos determinados y de cobro, y deducirle el ciclo de pagos.

$$\begin{array}{ccccccccc} \text{Ciclo} & & \text{Ciclo de} & & \text{Ciclo de} & & \text{Ciclo de} & & \text{Ciclo de} & & \text{Ciclo de} & & \text{Ciclo de} \\ \text{medio de} & = & \text{materias} & + & \text{mercanc} & + & \text{product} & + & \text{product} & + & \text{cobro} & - & \text{pago} \\ \text{maduración} & & \text{primas} & & \text{p/ venta} & & \text{proceso} & & \text{terminados} & & & & \end{array}$$

Algunas consideraciones sobre los índices y razones financieras.

Existen un gran número de índices y razones financieras para evaluar los resultados financieros pero a nuestra consideración dentro de ellos se destacan siete con mayor significación para una apreciación rápida y de gran relevancia en comparación con el resto, sin que implique desechar los demás.

Entonces surge una pregunta: ¿Cuáles deben ser los valores que deben tomar los indicadores en las condiciones cubanas para evaluarlos como buenos, regulares o malos?. Para ello es necesario estudiar el comportamiento de cada uno de los indicadores del análisis cuantitativo en las diferentes empresas, determinando las medias ramales y territoriales, de forma tal que sirva de paradigmas para la valoración de la situación económica financiera de los clientes del banco.

Por las características de nuestra economía y la estructura del Sistema Financiero Nacional las principales relaciones que se establecen por el sector empresarial lo son con el sistema bancario y por ello en aras de la eficacia del análisis que realizan nuestros bancos, sería conveniente determinar aquellos

indicadores que miden mejor el riesgo que va a asumir el banco con un determinado cliente, o sea seleccionar los indicadores discriminantes en un análisis cuantitativo de riesgo. Con ese fin es necesario analizar la correlación que existe entre el comportamiento de los indicadores y la valoración del riesgo de los clientes del banco. Aquellas razones que mejor se correlacionan serían entonces las discriminantes, siendo estas las siguientes:

- Índice de solvencia.
- Capacidad de devolución de la deuda.
- Liquidez.
- Índice de endeudamiento.
- Índice del margen neto.
- Ciclo de cobro.
- Ciclo de pago.

El índice de solvencia total se considerará básico para el análisis cuantitativo, en razón de que no es admisible que una empresa no posea, al menos, un valor en activos que supere sus obligaciones. De ocurrir lo contrario, la entidad representa gran riesgo como sujeto de crédito. Es deseable que el valor del índice sea como algo mayor que 1, a los efectos de que exista un remanente que permita garantizar la satisfacción de las obligaciones.

La capacidad de devolución de la deuda constituye un índice de máxima importancia, al expresar las posibilidades de amortizarla con los recursos generados.

En las condiciones de la economía cubana, donde en muchos casos existe un gran sobredimensionamiento de los medios productivos, la solvencia es regularmente alta; sin embargo, la liquidez es generalmente baja. De tal forma el índice de liquidez media, en el que se hayan depurado los inventarios de aquellas existencias sin fácil conversión en efectivo, por su obsolencia, resultará un índice vital. Este indicador debe tener un comportamiento creciente y mayor que la unidad, lo que expresaría que con los activos circulantes de mayor liquidez se podría cubrir las obligaciones a corto plazo, lo cual es una relación favorable.

El índice de endeudamiento, al expresar la relación entre recursos ajenos y propios es también de considerable importancia. De tomar un valor de 1 o inferior, habría una gran seguridad, pues los recursos ajenos tienen cobertura

con los recursos propios. Sin embargo, el análisis no podría limitarse a esa gran seguridad. La literatura establece un comportamiento del índice de endeudamiento total entre 0.5 y 0.7, lo que implica que es factible que el índice de endeudamiento sea superior a la unidad. El otorgamiento de financiamientos en Cuba con un índice de endeudamiento total superior a 0.6 debería efectuarse con mucho cuidado, imponiéndose el análisis del momento de la exigibilidad de las obligaciones para tomar una decisión definitiva.

En el índice del margen neto se relaciona la ganancia obtenida después de impuestos con las ventas, expresando de esta forma la rentabilidad de la actividad de la empresa. En la actualidad cubana, el valor de los activos no refleja la realidad. En ocasiones, las maquinarias, instalaciones, inventarios, etc., están sobrevaloradas o están ociosas. Por otro lado las cuentas no están totalmente depuradas. No obstante a que se trabaja en la eliminación de estas dificultades es que no siempre la determinación de los indicadores de Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera pueden considerarse como discriminantes para el análisis del riesgo.

Hasta aquí el análisis se basa sobre la recopilación y tratamiento de información de períodos pasados y no siempre el pasado indica la forma en que se comportará el futuro, es decir, el escenario tendencial no siempre es el más probable. De aquí que otros análisis e informaciones deben tomarse en cuenta en la valoración, para que esta sea lo más actual posible. La información de la central de información de riesgo, el análisis del flujo de caja proyectada y otras informaciones de actualización son también necesarias para complementar esta valoración cuantitativa de los riesgos de la empresa.

Capítulo II: Evaluación de los resultados finales y del riesgo en la Gestión de Cobros y Pagos de la Empresa Alimentaria del Municipio La Sierpe.

Toda actividad económica debe ser constantemente monitoreada tanto por los agentes que la generan como sus clientes, refiriéndonos en este caso a los especialistas del área de contabilidad, a los directivos y trabajadores en general, de ello se desprende que a diferentes niveles se necesite de valoraciones cuantitativas y cualitativas del uso y administración de los diferentes recursos con que cuentan las entidades económicas así como que resultados se obtienen de la realización de la actividad fundamental.

Una actividad de constante evaluación y que define la salud económica de cualquier entidad lo constituye el comportamiento de los cobros y pagos, lo cual se realiza generalmente al determinar el período que media desde su generación hasta su realización y si este no se excede de los 30 días, pero sus análisis deben ir más allá, si tenemos en cuenta que las cuentas por cobrar y por pagar responden a determinados compromisos que se contraen con diferentes clientes y proveedores entonces se hace necesario para los analistas contar con una herramienta que les permita determinar que riesgo corre su entidad por el cumplimiento a término de las mismas, es decir, poder definir, en determinados rangos con que clientes o a que proveedores se deben tener en la punta de mira por su nivel de cubrimiento, tanto por el saldo como por su comportamiento histórico.

Pero antes de realizar esta evaluación se debe valorar cómo se ha comportado la actividad empresarial según los registros en los estados fundamentales de la contabilidad, lo que se denomina diagnóstico de la actividad para más de un período contable.

2.1 Diagnóstico de la actividad económica y financiera para los cierres de períodos 2009 y 2010 en la Empresa Alimentaria del Municipio de La Sierpe.

La elaboración de un diagnóstico de la actividad económica y financiera para los períodos precedentes: 2009 y 2010, constituye una herramienta muy importante para los especialistas de las ciencias contables porque les permite tener una criterio valorativo de cómo y en qué condiciones se ha desarrollado la

entidad objeto de estudio, en este caso nos referimos a La Empresa Alimentaria Municipio La Sierpe.

La Empresa Municipal Alimentaria La Sierpe se encuentra ubicada en La Avenida 2, SN, La Sierpe; fue creada en el año 1980 y es una entidad subordinada al Poder Popular Municipal y rectorada por La Industria Alimentaria Provincial.

Dicha empresa después de revisados los archivos hemos podido apreciar que no consta con Resolución de creación, sólo se encuentra inscrita al Código REEUP con el No. 317.0.04109.

Análisis de la estructura del Balance Comparativo.

En nuestro trabajo el análisis comparativo del Balance General o Estado de Situación se centra en los años 2009 y 2010 (**Ver Anexo No 2**), dado a que la entidad no cuenta con un archivo de registro y control de la información contable de períodos anteriores; su importancia radica en la necesidad de contar con una idea del peso específico por grupos de partidas del activo, pasivo y patrimonio dentro del total de los mismos, así como de su variación como elemento comparativo del resultado de la actividad al cierre de ambos años.

La estructura asumida es la misma a la que ofrece la entidad, para tener así un criterio más explícito de los posibles errores cometidos por la entidad en la elaboración del mismo.

La estructura del activo circulante refleja que existe un incremento en el 2010 con respecto al 2009 en un 24% por 64042 pesos dado, como elemento más significativo, por el aumento de los inventarios y dentro de él las mercancías para la venta, elementos que tendremos en cuenta para análisis posteriores, es decir, en la valuación de la actividad, específicamente, en la rotación de los inventarios.

Un elemento significativo es la poca disponibilidad de activos fijos en función de la actividad fundamental ya que sólo representan el 4 y el 3 % en el 2009 y 2010 respectivamente, lo que nos lleva a pensar en una poca disponibilidad de medios para la producción, elaboración y prestación de los servicios a que está destinada la empresa.

Observando el total del activo y comparando en orden descendente, Otros Activos en el 2009 representó el 63 % y en el 2010 el 56 %, el Activo Circulante el 22 % en el 2009 y el 20 % en el 2010 y los Activos Diferidos el 11 y 21 % respectivamente, como elementos más representativos. Es significativo el alto valor que le corresponde a las operaciones entre dependencias, es decir, el alto peso que tienen las transferencias entre entidades del sector, cuentas por cobrar, servicios prestados, etc., que si bien son recursos disponibles no generan beneficios directos a la entidad.

Por otra parte es significativo destacar el incremento que reflejan, dentro de los activos diferidos, la transferencia de gastos de un período a otro al cierre contable del 2010 con respecto al 2009, no solamente al corto por 138963 pesos sino también al largo plazo de 139191 a 222735 pesos.

Dentro del total del pasivo, la estructura del Pasivo Circulante muestra un incremento en el 236% en el 2010 con respecto al 2009, siendo las partidas más significativas las correspondientes a Cuentas por Pagar al Corto Plazo en un 204% y depósitos recibidos en el 344%, que en valores monetarios representan 51259 pesos y 2048 pesos respectivamente; agregándose la contabilización de un préstamo por 626500 pesos y el cierre aparente de las obligaciones a largo plazo, las verificaciones realizadas con la contra parte demuestran que en realidad en el monto contabilizado como préstamo a corto plazo se incluyen los compromisos con el presupuesto del estado a través de las obligaciones a largo plazo en fideicomiso, que deben ascender al valor de 315300 pesos, que a la postre no sólo cambia la estructura de la información recogida en el balance, sino también, el resultado en la valuación financiera de la entidad.

Por otra parte se verifica como las partidas correspondientes a otros pasivos representan el 58% y 52% para el 2009 y 2010 respectivamente aunque en valores monetarios sufre un incremento en el 17% por 132354 pesos, elemento a analizar más adelante en el análisis del apalancamiento financiero.

2.2 Aplicación de las técnicas de Análisis Económico Financiero.

Para el mejor desarrollo de la investigación consideramos pertinente subdividir el trabajo en tres partes fundamentales, una primera referida al comportamiento de los indicadores económicos y la rentabilidad de la empresa, la segunda en

la que se analizan los indicadores financieros y por último la valuación del capital de trabajo y la determinación del capital de trabajo necesario.

2.2.1. Valuación de la actividad económica.

Para la valoración del comportamiento de la actividad económica durante los períodos de cierre de los años 2009 y 2010 seleccionamos:

Tabla 1. Comportamiento Indicadores Económicos.

INDICADORES	2009	2010
Utilidad	943	5497
Costo por Peso Total	0.96	0.96
Costo por Peso de Venta	0.81	0.82
Salario Medio	267	254
Promedio Trabajadores	135	134
Ventas	1678121	1580297

Fuente: Elaboración propia.

El análisis del comportamiento de los indicadores económicos debe estar dirigido fundamentalmente a la valoración de aquellos indicadores que para la entidad objeto de estudio brinden elementos suficientes del resultado de su actividad, es necesario reiterar que la Empresa Alimentaria del municipio de La Sierpe cuenta para su actividad con pocos establecimientos de oferta de servicios y productos, los que en la mayor parte del día sólo se ofertan los productos sujetos a altos impuestos de circulación y que no reportan beneficios a la organización.

Como se observa, las ventas al cierre del 2010 se deprimen con respecto al 2009 en un 6% por 97823 pesos y sin embargo el resto de los indicadores prácticamente no sufren variación, no obstante, si consideramos que la empresa debe proyectarse en el incremento y creación de servicios y fomento en la elaboración de nuevos productos con vistas al aumento de los beneficios generados por la actividad fundamental, que no estén viciados por valores que no tributan al resultado final de la entidad.

En momentos posteriores evaluaremos los indicadores relacionados al resultado final, para así tener una mejor organización del trabajo.

2.2.2. Valuación de la actividad financiera.

En este subíndice pretendemos dar una valoración de los elementos fundamentales referentes a los resultados de la actividad económica desde una perspectiva financiera, para así dotar a la gerencia de la entidad de herramientas que les permita tomar decisiones en la transformación o adecuación de su actividad fundamental.

Razones que expresan liquidez:

RAZON de SOLVENCIA o Liquidez General.

La importancia de su determinación radica en que se cuente con un criterio de cómo la empresa es capaz de cubrir sus compromisos con terceros, fundamentalmente los contraídos al corto, y su variabilidad de un año a otro.

Tabla No 2. Análisis de la Liquidez General.

No	INDICADORES	VARIACION			
		2009	2010	ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	ACTIVO CIRCULANTE	266550	330592	64042	124
02	PASIVO CIRCULANTE	243644	819418	575774	336
03	SOLVENCIA	1,09	0,40	-0,69	37

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

La generalidad de la bibliografía recoge que las entidades comerciales poseen buenos niveles de solvencia cuando este indicador ronda entre 1.5 y 2, aunque para países de economías en desarrollo puede incluso ser un poco menor. Los resultados de su evaluación en la empresa objeto de estudio reflejan la disminución de la capacidad de pago ante sus acreedores, ya que disminuye de 1.09% en el 2009 a 0.4% en el 2010. Si bien los activos más líquidos se incrementan en 64042 pesos, por su parte los compromisos con terceros lo hacen en 575774 pesos en un 236%, en lo que incidió fundamentalmente el incremento de los préstamos recibidos, que ascendieron a 626500 pesos y que representan el 76% del total del pasivo circulante.

RAZÓN RÁPIDA o Prueba Ácida.

Para que las condiciones de nuestra entidad defina la capacidad de cubrimiento de las deudas con terceros sin tener en cuenta las disponibilidades

de, en lo fundamental, los inventarios, por ser precisamente dentro de los activos circulantes los de menor liquidez, sujetos a riesgo por su realización.

Tabla No 3. Razón Rápida.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
01	ACTIVO CIRCULANTE	266550	330592	64042	124
02	INVENTARIO	180546	216074	35528	120
03	PASIVO CIRCULANTE	243644	819418	575774	336
04	RAZON RAPIDA	0,35	0,14	-0,21	40

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Dentro del activo circulante, elementos más rápidamente convertibles en efectivo, los inventarios representan en el 2009 el 68% y en el 2010 el 65% y se deducen precisamente por ser dentro de ellos los de más difícil conversión en efectivo, el efectivo en sí y las cuentas por cobrar, los elementos más líquidos, se incrementan positivamente en el 2010 con respecto al 2009 en el 10% pero la capacidad de pago inmediata se deprime en el 60% al disminuir de 0.35 a 0.14, cada vez más lejos de los criterios generalmente aceptados de 0.5. En ello incide fundamentalmente, como expresábamos en momentos anteriores, el incremento de los pasivos circulantes, afectados por el saldo de préstamos a corto plazo por valores superiores a 6 millones de pesos.

RAZÓN de CAJA o Tesorería.

Para el cálculo de esta razón se sitúan en el numerador los activos líquidos por naturaleza, es decir, aquellos que pueden ser usados de inmediato para satisfacer deudas; es el indicador que realmente refleja la capacidad de pago inmediato ante los compromisos contraídos con terceros.

Tabla No 4. Razón de Tesorería.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	EFFECTIVO en CAJA	15000	32203	17203	215
02	EFFECTIVO en BANCO	10216	27249	17032	267
03	PASIVO CIRCULANTE	243644	819418	575774	336
04	RAZON de TESORERIA	0,10	0,07	-0,03	70

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Como resultado de la valuación de la disponibilidad de efectivo en caja y banco por la entidad para el cubrimiento de los compromisos inmediatos se refleja contracción en la misma, ya que disminuye en un 30%, de 0.1 a 0.07 del 2009 al 2010, pero analizando individualmente cada componente si se observa que tanto el efectivo en caja como en banco se incrementan de un año a otro en 17203 pesos y 17032 pesos para el 115% y 167% respectivamente, pero a su vez el aumento tan sustancial de los compromisos de pago es lo que en sí provoca la contracción de este indicador.

De no haberse transferido a préstamos a corto plazo el valor de 315300 pesos correspondientes a los compromisos a Largo Plazo en Fideicomiso el resultado en el 2010 se hubiera incrementado a 0.12, lo que representaría una ligera recuperación por parte de la entidad.

CAPITAL de TRABAJO NETO.

El Capital de Trabajo Neto o Fondo de Maniobra, desde otro punto de vista, es un indicador muy útil de la disponibilidad de recursos líquidos para afrontar las operaciones corrientes y en general las necesidades de cubrimiento de la actividad de la entidad económica objeto de estudio, su comportamiento se muestra en los resultados de la siguiente tabla.

Tabla No 5. Capital de Trabajo Neto.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	ACTIVO CIRCULANTE	266550	330592	64042	124
02	PASIVO CIRCULANTE	243644	819418	575774	336
03	CAPITAL DE TRABAJO NETO	22906	-488825	-511731	-2134

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

En el análisis del resto de los indicadores de liquidez nos referíamos a los cambios en la estructura del pasivo circulante en el 2010 con respecto al 2009 no obstante al incremento en casi un cuarto de la disponibilidad de recursos líquidos, esto provoca que el cierre del período contable del año en análisis los resultados muestren déficit de fondo de maniobra, es decir, a simple vista puede parecer que la entidad dispone de suficientes fondos para afrontar las operaciones comerciales de principios del próximo año, pero en realidad, si se

asumen todos los compromisos y amortizaciones de préstamos solicitados, la empresa pasaría a un estado de insolvencia total, elemento que define situación de riesgo.

FONDO de MANIOBRA S/ACT. TOTALES.

Para analizar la liquidez de una entidad resulta de gran importancia la evaluación del fondo de maniobra por peso de activo total, pues este expresa qué cantidad de capital de trabajo tiene la entidad por cada peso de activo real y representa los recursos propios con que cuenta una entidad para hacer frente a sus operaciones. A continuación se muestra su análisis:

Tabla No 6. Análisis del Fondo de Maniobra.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	CAPITAL de TRABAJO	22906	-488825	-511731	-2134
02	ACTIVO TOTALES	1236756	1633798	397042	132
03	RAZON de F/M SOBRE ACTIVOS TOTALES	0,02	-0,30	-0,32	-1615

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Como se muestra en la tabla: en el año 2010 la entidad no cuenta con fondo de maniobra, es decir, con una reserva potencial de tesorería para cubrir sus obligaciones. Que si su disponibilidad es un aspecto positivo, su comportamiento a la disminución no lo es, ya que refleja una disminución en los recursos propios para afrontar sus operaciones, dado porque de 0,02 existente en el 2009 dejan de existir estos recursos para igual período del año 2010.

Razones de Actividad.

Son los indicadores que expresan eficiencia operativa, miden la efectividad con que la entidad emplea los recursos de los que dispone. En estos intervienen comparaciones entre el nivel de ventas y la inversión en las distintas cuentas del activo.

ROTACION CAPITAL de TRABAJO.

Este análisis refleja las veces que la entidad recupera su capital de trabajo, es decir la generación de pesos por ventas por cada peso de capital de trabajo neto disponible en el período.

Tabla No 7. ROTACION CAPITAL de TRABAJO.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	VENTAS NETAS	1226504	1618128	391624	132
02	CAPITAL de TRABAJO	22906	-488825	-511731	-2134
03	RAZON ROT.CAP. de TRABAJO	53,54	-3,31	-56,86	-6

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

La tabulación de los resultados de la determinación de este indicador reflejan como la entidad de una situación favorable, representada por la generación de 54 pesos por cada peso de ingresos por ventas en el 2009 pasa a un estado totalmente desfavorable en el 2010, dado por la inexistencia de capital de trabajo, lo que no está asociado a la indisponibilidad de recursos líquidos, sino a, como habíamos explicado en momentos anteriores, el traspaso de deudas de períodos anteriores al largo plazo a obligaciones al corto e independientemente de que se refleja un incremento en los ingresos por ventas netas en el 32% por valores aproximados a los 4 MMP.

ROTACION de ACTIVOS TOTALES.

Este indicador refiere la capacidad de generación ingresos por cada peso de recurso disponible, o dicho de otra manera, cuanto es capaz de generar en ventas la actividad fundamental de la entidad a partir de los recursos con que cuenta, lo consideramos importante porque le brinda información a la dirección de la entidad sobre la gestión de la actividad empresarial.

Tabla No 8. Rotación de Activos Totales.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	VENTAS NETAS	1226504	1618128	391624	132
02	ACTIVOS TOTALES	1236756	1633798	397042	132
03	RAZON ROT. ACTIVOS TOTALES	0,99	0,99	0,00	100

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Para las características de empresas de este tipo, y en las condiciones de la economía del país, no existe un indicador prefijado pero si se reconoce que al

menos se genere más de una unidad monetaria por cada de ella disponible. Los resultados del análisis del indicador reflejan que la empresa en ambos períodos de análisis no es capaz de generar ingresos por la utilización de sus recursos, si bien existió un incremento del total de ventas en el 2010 con respecto al 2009 en el 32%, el total de recursos disponible lo hizo en la misma proporción; debemos señalar, y como expresábamos en el análisis de los estados comparativos de situación y resultados, que el mayor por ciento de valores del activo están representados por las operaciones entre dependencias, valores que representan aproximadamente más del 50% en ambos períodos, justificados en la transferencia de mercancías al resto de las unidades pertenecientes a la empresa y que por ser generalmente subsidiadas por pertenecer a la canasta básica a la postre no están directamente asociados a la generación de la actividad fundamental y por ende la generación de resultados.

CICLO de COBROS.

Para la determinación de este indicador debemos primeramente calcular el promedio de cobros en el período:

CUENTAS * C Promedio.

Tabla No 9. Promedio de Cuentas por Cobrar.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	C*C Inicio	2788	638	-2149	14
02	C*C Final	638	5257	4619	823
03	Promedio C*C	1713	2948	1235	172

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Y sus resultados los asociamos a las ventas:

PERIODO PROMEDIO de COBRO.

Tabla No 10. Período Promedio de Cobro.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	PROMEDIO C*C	26240	29481	3241	112
02	COSTO VENTAS	1359893	1300417	-59476	96
03	DIAS del PERIODO	360	360		
04	PERIODO P. DE COBRO	45	82	36	180

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Según el comportamiento de los saldos de Cuentas por Cobrar al cierre de los períodos contables en análisis se observa que en la determinación del período medio de cobros prácticamente refleja que la entidad todas sus operaciones son en efectivo, situación que no es real por la existencia de un determinado grupo de clientes, que si bien al cierre del período contable reflejan un comportamiento aceptable. Durante el año no lo fue así, elemento que es de posterior análisis en el Trabajo de Diploma.

CICLO de PAGOS.

El resultado de este indicador le brinda la información a la entidad de cómo se está llevando a cabo la política de pagos a terceros, la que, por regulaciones del Ministerio de Finanzas y Precios en conjunto con el Banco Central de Cuba establecen que no se debe exceder de los 30 días. Es cierto que para determinados sectores este indicador debe ser estudiado, pero a nuestro criterio y en concordancia con los autores más reconocidos, creemos que la confianza de los proveedores de este sector no se puede quebrantar si sus compromisos no son saldados en menos de 30 días.

CUENTAS * P Promedio.

De manera similar a la determinación del ciclo de cobros primeramente debemos calcular el promedio de pagos en el período:

Tabla No 11. Promedio de Cuentas por Pagar.

No	INDICADORES	VARIACION			
		2009	2010	ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	C*P Inicio	86966	107850	20884	124
02	C*P Final	107850	169408	61558	157
03	Promedio C*P	97408	138629	41221	142

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Los resultados reflejados en la determinación del ciclo de pagos demuestran una mejoría en la actividad de este tipo por la entidad, ya que logra reducirlo en tres días del 2009 al 2010, pero no obstante aún debe dedicar más su atención al incremento de la gestión de pagos, o mejor dicho, el cumplimiento de lo establecido, lo que conllevaría al incremento de la credibilidad en la entidad; téngase en cuenta que por los resultados se reflejan ingresos suficientes que justifican la realización de los pagos en término, no existiendo justificación a su postergación. Generalmente las entidades económicas tratan de alargar lo más posible el cubrimiento de sus compromisos con los proveedores, pero teniendo en cuenta que las cobranzas de este tipo de entidad, en su generalidad como explicábamos, son en efectivo y con corto plazo de tiempo para su depósito en banco, entonces, automáticamente se puede disponer de montos significativos para el saldo de los mismos, máxime si la mayoría de los productos ofertados son de alto precio y niveles de impuesto, que si realmente no ofrecen altos márgenes de ganancia, con su operatividad y buena administración en el tiempo, pueden generar mayores ingresos.

PERIODO PROMEDIO DE PAGO.

Tabla No 12. Período Promedio de Pago.

No	INDICADORES	VARIACION			
		2009	2010	ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	PROMEDIO C*P	97408	138629	41221	142
02	COSTO VENTA	1359893	1300417	-59476	96
03	DIAS del PERIODO	360	360		
04	PERIODO PROM, de PAGO	26	38	-8	149

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Los resultados en la determinación del Período Promedio de Pagos arrojó que la entidad, independientemente al incremento en el plazo de liquidación, no puede considerarse de una empresa riesgosa para con sus clientes, porque el resultado obtenido está dado por el efecto en la variación de los costos incurridos en materia prima, los cuales reflejan una constante variación en el mercado.

ROTACIÓN DE INVENTARIOS.

El análisis de la rotación de los inventarios tiene como objetivo dar a conocer las veces que los inventarios se reponen en un período contable, es decir, las veces que estos se convierten en cuentas por cobrar y dinero (D-M-CC-DI), su rápido movimiento también constituye un medidor de la realización de las ventas, considerándose que entre los mismos debe existir una estrecha relación.

Tabla No 13. ROTACION de INVENTARIO.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	COSTO de VENTA	1359893	1300417	-59476	96
02	INVENTARIO PROMEDIO	164223	198311	34088	121
03	RAZON ROTACION DE INVENTARIO	8	7	-1.79	87

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

La valuación de este indicador debe ser vista en dos partes, primeramente debemos referirnos a que la entidad logra una disminución de los costos de ventas en el 2010 con respecto al 2009 en el 4% por valores en el orden de los 59.5 MP y un aumento significativo en la disponibilidad de inventarios en el 31% por 46.5 MP. Por otra parte, consideramos un comportamiento negativo de este indicador, ya que disminuye en el 2010 con respecto al 2009 en más aproximadamente dos veces, si bien en ello influye lo anteriormente explicado, consideramos que de no tenerse ello en cuenta aún los resultados no serían satisfactorios porque no muestran como mínimo una rotación al mes, si se tiene en cuenta que sus inventarios tienen que ser de rápido movimiento por sus propiedades de rápido deterioro.

ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO.

Muestra cuanto se ha vendido por cada peso de activo fijo, lo que permite evaluar la eficiencia en el uso de dichos activos. Una rotación alta indica que la entidad ha explotado sus activos fijos acorde a los niveles de venta obtenidos.

Tabla No 14. Rotación de Activos Fijos.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	VENTAS NETAS	1359893	1300417	-59476	96
02	ACTIVO FIJO TANGIBLE	49009	41779	-7230	86
03	ROT DE ACTIVO FIJO	28	31	3.38	112

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Si bien este indicador debe reflejar la eficiencia de la gestión de los activos fijos por ventas, a nuestra consideración los resultados son realmente justificativos de una buena gestión, ya que el valor de los activos fijos representa una muy baja disponibilidad de medios, locales y recursos en función de la generación de los servicios para la generación de las ventas; no obstante, los resultados de la determinación de este indicador reflejan una supereficiencia con un comportamiento creciente en el 2010 con respecto al 2009 por más de 3 pesos. A nuestra consideración para el logro de un mejor análisis de los resultados de la actividad de la empresa relacionados con este indicador se deben diferenciar los ingresos según su generación y no por su tipo, y a su vez determinar de donde se generan, para a la hora de la elaboración del informe de valuación del resultado final tener un criterio más fehaciente de la actividad.

ROTACIÓN DE CAJA.

Este indicador nos permite tener una valoración de la capacidad en que la empresa es capaz de generar efectivo por el efectivo utilizado, es decir, expresa la eficiencia en el uso del efectivo en el pago inmediato de la deuda a corto y a largo plazo, mientras más rote mejor.

Tabla No 15. Rotación de Caja.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	VENTAS NETAS	1359893	1300417	-59476	96
02	EFFECTIVO	25217	59452	34235	236
03	PERIODO ROT de CAJA	53.93	21.87	32.06	40

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

La eficiencia en la rotación de caja se verifica en la medida en que refleje un comportamiento creciente con respecto al período anterior y los resultados en la evaluación para los períodos correspondientes al 2009 y el 2010 muestran una contracción de la actividad. Si bien se verifica un decrecimiento de las ventas en el 2010 por 59.4MP sobre el 2009, el incremento del efectivo se comporta en el orden de los 34 MP que en valores relativos significan el 136%; esta desproporción en la proporción de la variación del comportamiento de las ventas con el efectivo provoca la disminución en la generación de efectivo por el efectivo en el 40%, comportamiento que se puede valorar de negativo.

ROTACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE.

Expresa los niveles de ventas generados por peso de activo circulante, mientras más alto sea mejor, ya que refleja que la dirección ha utilizado con eficacia al circulante.

Tabla No 16. Rotación de Activos Circulante.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	VENTAS NETAS	1359893	1300417	-59476	96
02	ACTIVO CIRCULANTE	266550	330593	64042	124
03	ROT de ACTIVO C	5	4	-1.17	77

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

El decrecimiento de los ingresos por ventas con relación al incremento de los activos circulantes en un 24% repercute en que la rotación de los mismos decreciera en un 23% en el 2010 con respecto al 2009, lo que refleja una cierta caída en la actividad fundamental de la entidad, pero independientemente a ello y a que para la entidad no existe un indicador predeterminado del resultado de este medidor, consideramos que aún la rotación de los activos es lenta, ya

que una empresa de servicios tiene que dirigir su actividad a la generación de ingresos y en este caso al menos a una rotación lo más cercana posible al mes. Téngase en cuenta que dentro de los activos circulantes encontramos aquellos que por su movimiento están estrechamente relacionados a las ventas y para empresas de este tipo los inventarios deben ser de rápido movimiento, siempre y cuando no exista inmovilización de los mismos o del resto de su composición, es decir los relacionados más directamente al efectivo.

Razones de Apalancamiento.

Expresan el grado de dependencia que tiene la entidad con relación a los acreedores externos o en cuanto la empresa está financiada con recursos propios.

Dentro de estas razones analizaremos:

- Razón de endeudamiento
- Razón de Autonomía

RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO.

Cabe significar que endeudamiento también significa apalancamiento, es una razón que reviste gran importancia para evaluar el funcionamiento de la entidad, ya que la misma expresa la participación del capital ajeno. Cuando se incrementa el endeudamiento los recursos propios disminuyen y aumenta el riesgo financiero.

Esta razón mide el porcentaje de fondos totales proporcionados por los acreedores, mientras más baja sea esta razón mayor es el margen de protección contra la pérdida de los acreedores.

Si la razón de endeudamiento es elevada existe peligro de riesgo financiero asociado a irresponsabilidades por parte de los propietarios, la participación de los mismos puede ser tan pequeña que la actividad especulativa en caso de tener éxito le proporciona un porcentaje sustancial del rendimiento. A continuación se muestra su análisis:

Tabla No 17. Razón de Endeudamiento.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	PASIVOS TOTALES	1322027	1714856	392829	130
02	ACTIVOS TOTALES	1236757	1633798	397041	132
03	RAZON ENDEUDAMIENTO	106,89	104,96	-1,93	98

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Al observar los resultados en la determinación del este indicador pudiéramos considerar que la entidad se encuentra en un estado de dependencia total de externos, es decir, financiada por los acreedores; la causa de este resultado está directamente asociado al resultado por la actividad fundamental de la empresa que si bien ha logrado obtener algunos beneficios en los dos último períodos, aún arrastra altos niveles de pérdidas correspondientes a períodos anteriores.

RAZÓN DE AUTONOMÍA.

Si definiáramos como la igualdad entre el total de activos y la suma entre el pasivo y el patrimonio entonces los resultados de este índice se deben corresponder con las condiciones reales de la empresa.

Tabla No 18. Razón de Autonomía.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	PATRIMONIO	-85270	-81057	4213	95
02	TOTAL ACTIVO	1236756	1633798	397042	132
03	AUTONOMIA	-6,89	-4,96	1,93	72

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Razones de Rentabilidad.

Permiten evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas y de activos en la inversión de los dueños. Estas razones expresan la efectividad en cuanto a la forma en que esta operando la empresa, considerándose que sus comportamientos deben ser crecientes en la medida del incremento de la solidez económica de la empresa, por lo que su tendencia debe ser creciente respecto al período anterior.

RENTABILIDAD S/VENTAS NETAS.

Esta expresa la utilidad Neta por peso de ventas netas, es decir el margen neto que obtiene la empresa.

Tabla No 19. Rentabilidad sobre las Ventas Netas

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	942	5497	4555	583
02	VENTAS NETAS	1226504	1618128	391624	132
03	RENTABILIDAD S/V NETAS	0,00076	0,00339	0,00263	442

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

En el análisis anterior se pone de manifiesto que por cada peso de ventas la entidad tiene un incremento en el margen neto de 0.00263 pesos, y crece con relación al año anterior de igual manera, originado fundamentalmente por el incremento de la utilidad neta en 4555 pesos y las ventas netas en 3 91625 pesos. No obstante a que se refleja un incremento en los niveles de utilidad, cuestión que puede calificarse de positiva en la actividad de la empresa, los mismos no son lo suficientemente satisfactorio para la generación de rentabilidad,

RENTABILIDAD ECONOMICA.

Tabla No 20. Rentabilidad Económica.

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	UTILIDAD NETA	942	5497	4555	583
02	ACTIVOS TOTALES	1236757	1633798	397041	132
03	RENTABILIDAD ECONOMICA	0,00076	0,0034		441

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

A nuestro concepto la importancia de este indicador radica precisamente en que brinda información a cerca de cómo el total de activos genera beneficios para la empresa, y dentro de él cuales son los que más aportan, máxime si

tenemos en cuenta que para las condiciones de nuestro país los resultados de la productividad también están relacionados con la disponibilidad y uso eficiente de los recursos disponibles por la entidad.

Los resultados de la actividad final reflejan bajos niveles de utilidad independientemente de que ellos crecieron en el 2010 con respecto al 2009 en 4555 CUP que en valores porcentuales representan el 483%, pero ello no es suficiente, porque al relacionarlos con el total de activos, es decir, recursos disponibles, refleja que en ninguno de los períodos la entidad logra rentabilidad, no genera beneficios por el uso de los mismos.

Ya en el análisis de los estados comparativos hacíamos referencia a la estructura de la entidad y observábamos la poca disponibilidad en función de la actividad fundamental, de activos fijos, que por las características de la domiciliación de la empresa, y luego de una revisión de la estructura y composición real disponible, comprobamos que realmente la misma cuenta con muy pocos medios en función de la elaboración y prestación de los productos y servicios para los que está creada. Si bien el análisis de este indicador se basa en la relación que se crea entre el total de activos y utilidad del período, a nuestra consideración, debe indicarnos realmente cuanto se obtiene de beneficio a partir del uso de los recursos disponibles de la entidad, y no por el sólo movimiento y realización de las mercancías disponibles para la venta

RENTABILIDAD FINANCIERA.

Ya en el análisis de la bibliografía reconocíamos que este indicador refleja la capacidad de generación de beneficios a partir del uso de los recursos propios.

Tabla No 21. Rentabilidad Financiera

No	INDICADORES	2009	2010	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA
		1	2	(2-1)	(2/1)100
01	UTILIDAD NETA	942	5497	4555	583
02	PATRIMONIO	-85270	-81057	4213	95
03	RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,01	-0,07	-0,06	614

Fuente: Estados Básicos de la Contabilidad. Empresa Alimentaria La Sierpe.

Los resultados de este indicador reflejan que independientemente a que la entidad obtiene utilidades en el 2009 y el 2010 aún incide el diferimiento de las pérdidas de períodos anteriores, fundamentalmente las correspondientes al

2005 que ascendieron a 135563 CUP, no obstante, es significativo que si la entidad incrementa sus utilidades en el 2010 con respecto al 2009 en 4555 CUP la rentabilidad financiera sufre un decrecimiento respectivamente, en lo que, a nuestro criterio, incidió la no creación de reserva para pérdidas en función de la amortización de las mismas. Es importante señalar que no existe constancia del tratamiento a realizar con las mismas ya que, como se muestra, no se ha disminuido el monto de las mismas incidiendo directamente en el resultado final de la actividad en cuanto a la generación de beneficios, lo que repercute en que la actividad de la empresa no refleja rentabilidad a partir del patrimonio.

Otro elemento significativo, a nuestro criterio, lo constituye el monto de la inversión estatal, que como se planteaba en el análisis del Estado de Situación Comparativo, los Activos Fijos están representados fundamentalmente por medios no directos a la elaboración de productos o servicios, es decir, los pocos que se elaboran son generalmente de manera manual, por el bajo nivel de tecnificación de medios o equipos disponibles para la producción.

Un elemento a tener en cuenta para la proyección de la actividad fundamental de la empresa es la generación de ingresos por ventas, ya que a partir de ello se puede presupuestar los niveles de costos y gastos y por tanto la generación de beneficios. En el análisis bibliográfico hacíamos referencia a la aplicación de técnicas de fácil acceso para la determinación del pronóstico de una actividad para el próximo período como herramienta de trabajo para la dirección económica de cualquier entidad económica.

Determinación del Pronóstico de Ventas, Costos y Beneficios.

Para la valoración de los resultados en la determinación del pronóstico de ventas, costos y beneficios nos auxiliaremos en la tabla del **Anexo No 3**:

Tabla No 22. Resultados del Pronóstico.

Ingresos	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Pronóstico
							2011
Ventas	796076	887487	1051776	1277523	1678121	1580297	1863756
Costos de Ventas	790881	726458	881695	1138862	1359893	1300416	1503549
Beneficios	4872	2615	6831	-131611	944	5497	-32509

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en el comportamiento de los ingresos por ventas y sus costos asociados se mantiene una tendencia a su crecimiento desde el 2002 hacia el 2010, los ingresos deben comportarse en el orden de los 1.86 MMP, cerca de tres millones más que en el 2010; de manera similar deben comportarse los costos, teniendo en cuenta que no se valoran los posibles cambios en las tasas del valor del dinero. Por su parte el resultado negativo en la determinación del pronóstico de beneficios se asocia al comportamiento histórico de los mismos en la serie de tiempo tomada como muestra, lo que nos lleva proponer que la entidad tiene que proyectarse la disminución de los costos con el respectivo incremento de los ingresos por ventas para así lograr resultados positivos en los beneficios.

2.3. Valuación del Capital de Trabajo y la determinación 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 (periodo promedio de inventario)

Ciclo de cobro (periodo promedio de cobranza)

Ciclo de pago (periodo promedio de pago) ciclo comercial o ciclo operativo

Ciclo de efectivo o ciclo de caja o ciclo de conversión del efectivo

Días del periodo (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 (2009)= 8 días

(2010)= 7 días

Ciclo de cobro (2009)= 45 días

(2010)= 82 días

Ciclo de pago (2009)= 26 días

(2010)= 38 días

Ciclo comercial = Ciclo cobro + Ciclo Inventario

Ciclo comercial (2009)= 45 + 8 = 53 días

Ciclo comercial (2010)= 82 + 7 = 89 días

Segundo paso:

Cálculo del Ciclo de Efectivo =Ciclo Comercial - Ciclo de Pago

$$(2009) = 53 - 26 = 27 \text{ día.}$$

$$(2010) = 89 - 38 = 51 \text{ días.}$$

Tercer paso:

Cálculo del Capital de Trabajo Necesario.

Capital de Trabajo Necesario = Ciclo de efectivo x Consumo promedio diario de efectivo.

$$(2009) = 27 \text{ días} \times 715 = 19305 \text{ pesos}$$

$$(2010) = 51 \text{ días} \times 600 = 30600 \text{ pesos}$$

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

Tabla No 23. Capital de Trabajo Necesario & Capital Neto de Trabajo.

	2009	2010	VARIACIÓN	
			ABSOLUTA	RELATIVA
Ciclo Efectivo	27	51	26	188
Consumo Promedio	715	600	-115	84
Capital Neto de Trabajo	14300	8400	-5900	59
Capital de Trabajo N.	19305	30600	11295	158

Fuente: Elaboración propia.

Al comparar los resultados en la determinación del Capital de Trabajo Necesario a partir de la relación entre los elementos del Ciclo de Conversión del Efectivo y el Consumo promedio Diario de Efectivo se obtuvo que en ambos períodos la empresa operó con altos déficits de recursos operativos, siendo más significativo en el 2010 al cerrar con un Fondo de Maniobra con valores inferiores al capital de Trabajo necesario por 22200 pesos.

2.4. Evaluación de las Cuentas por Cobrar.

Generalmente la evaluación de las Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar se resume en tablas que indican como se mantienen los saldos según su acumulado en el período de análisis, que variación sufrieron respecto al precedente y como se comporta su histórico por saldos, información muy valiosa para las entidades, ya que, como ocurre con las que son de las mismas

características que la Empresa Alimentaria del Municipio La Sierpe, que en la mayoría de los casos mantienen un riguroso cubrimiento de sus compromisos más exigibles al corto plazo, incluso en ocasiones en un período menor al de cobros, permite tener un criterio de qué clientes son más morosos en sus cumplimientos al corto plazo.

Los resultados de la evaluación de la actividad económica y financiera revelaron que la entidad se caracteriza por cubrir sus compromisos con terceros con muy buena disciplina, en un plazo menor a los 30 días, por ello no se consideró necesario aplicar la evaluación de las mismas, independientemente de que el instrumento la sería igualmente aplicable.

En la Tabla No 24 se compiló la información del comportamiento de los saldos y su histórico de las Cuentas por Cobrar durante el año 2010, observándose que de los meses del año que existieron saldos envejecidos a más de 30 días, se encontraban como los más comprometidos por el monto del saldo y por encima del valor de la media del total por meses los siguientes:

- Enero = 58753.
- Mayo = 84513.
- Junio = 60324.
- Agosto = 64815.
- Septiembre = 678971, y
- Octubre = 60189.

Pero no obstante al comportamiento significativamente negativo que manifiesta la entidad en su política de cobros y pagos, se reflejó que en los meses de enero y febrero no se mostraron existencias de saldos a más de 90 días, situación consecuente con que este tipo de entidad económica, como ocurre el resto del sector empresarial salda sus compromisos con terceros y se traza como tarea cerrar el periodo contable con el menor saldo posible de existencias de cuentas por cobrar envejecidas, comenzándose así el período contable y manifestándose al cierre del mismo los mínimos de sus existencias, situación que no es representativa del resto de sus comportamientos durante todo el año.

Tabla No 24. Comportamiento de las Cuentas por Cobrar.

MESES	HASTA 30 DIAS	31-60 DIAS	61-90 DIAS	MAS DE 90	TOTAL
ENERO	51370	7383			58753
FEBRERO	40528	1651	1973		44152
MARZO	42682	2916	180	1973	47751
ABRIL	49868	2100	360	1673	54001
MAYO	48464	33608	634	1807	84513
JUNIO	55268	3280	1096	680	60324
JULIO	37638	2076	1170	50	40934
AGOSTO	58362	3704	2699	50	64815
SEPTIEMBRE	59045	8706	70	50	67871
OCTUBRE	57496	1681	789	223	60189
NOVIEMBRE	50158	1580		50	51788
DICIEMBRE	5257	1793	24	50	7124
				Media	56377

Fuente: Elaboración propia.

Otro análisis que se deriva es el de los meses con saldos envejecidos a más de 30 días con mayor monto, siendo estos, teniendo como saldo menor el de la media de sus comportamientos, los de: enero, marzo, junio, agosto y septiembre, siendo a su vez el mes de mayo el del saldo más comprometido por su monto envejecido al superar 36,0 MP.

Uno de los objetivos que se traza la investigación lo constituye el asignar para el comportamiento del monto de saldos envejecidos de Cuentas por Cobrar un nivel de riesgo que permita a la entidad objeto de estudio contar con una herramienta que le permita definir o establecer cuál de sus clientes por el comportamiento histórico constituye el más riesgoso por el no cumplimiento de sus compromisos para con la empresa, es decir, aquel cliente que mantiene por su monto saldos envejecidos que pueden calificarse de riesgosos por mantenerlo por encima del valor mínimo estimado dentro del total mantenido durante el año, para ello se utilizan los estadígrafos generalmente utilizados en la determinación del riesgo para activos: la varianza aritmética y la desviación estándar.

Para la aplicación de estos instrumentos reordenamos la información del comportamiento de los saldos por meses de las Cuentas por Cobrar y reflejando solamente los correspondientes a más de 30 días, Tabla No 25:

Tabla No 25: Saldos envejecidos a más de 30 días.

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGT	SEP	OTB	NOV	DIC
31-60 DIAS	7383	1651	2916	2100	33608	3280	2076	3704	8706	1681	1580	1793
61-90 DIAS	0	1973	180	360	634	1096	1170	2699	70	789	0	24
MAS DE 90	0	0	1973	1673	1807	680	50	50	50	223	50	50
TOTAL	7383	3624	5069	4133	36049	5056	3296	6453	8826	2693	1630	1867
VAR=	5223405											
DESV	2285											

Fuente: Elaboración propia.

A partir de la información del total de saldos envejecidos a más de 30 días para cada uno de los meses del año se determinó que, su varianza, calculada luego de tabularse la información en una hoja de trabajo Excel y aplicando su cálculo, ascendió a 5223405, y determinándosele su raíz cuadrada, que no es más que la desviación estándar, se obtuvo el valor mínimo de riesgo a correr dentro de los saldos existentes en cada uno de los meses del año 2010 por 2285 pesos, valor que al tomarse de referencia permite determinar que:

- Los meses con saldos totales envejecidos a más de 30 días más riesgosos son:

- Octubre en 2693 pesos,
- Julio en 3296 pesos,
- Enero en 3624 pesos,
- Marzo en 4133 pesos,
- Junio en 5056 pesos,
- Febrero en 5069 pesos,
- Agosto en 6453 pesos,
- Septiembre en 8826 pesos, y por último como en el que se mantuvo el mayor saldo por su monto,
- Mayo en 36049 pesos.

Pero el manejar valores absolutos se vuelve en ocasiones tedioso por ello es que el riesgo se analiza al asociarse al comportamiento valores relativos, que servirán de base a los directivos de la entidad, en este caso de La Empresa Alimentaria la Sierpe, para tener como referencia cuales son los períodos en que característicamente la entidad se excede en el mantenimiento de saldos envejecidos por encima de la media y que constituyen riesgosos por convertirse en cuentas malas incobrables.

Para ello se utilizó como herramienta la determinación del valor porcentual que representan los saldos envejecidos sobre el total del saldo mensual, para a partir de la media, tener un criterio de referencia según el cálculo de la desviación estándar, de que meses reflejan por su comportamiento histórico los más riesgosos.



CONCLUSIONES.

- 1- El análisis y revisión de los aspectos bibliográficos referentes a la evaluación del riesgo económico y financiero permitió adoptar un grupo de criterios necesarios para la selección de los instrumentos y herramientas financieras que se aplicaron en la elaboración del diagnóstico de la actividad económico financiera de los períodos correspondientes a los años 2009 y 2010 y del riesgo por clientes y por saldos según su nivel de envejecimiento en el año 2010.
- 2- Como resultado en la evaluación de la actividad económico financiera se obtuvo que la entidad refleja altos valores en los indicadores de liquidez ya que:
 - La solvencia y la prueba ácida reflejan como resultado que La Alimentaria de la Sierpe en el 2010 con respecto al año base mantiene satisfactorios niveles en la capacidad de cubrimiento de sus compromisos al corto plazo, con una tendencia a la inmovilización de los más realizables.
 - La evaluación de la actividad a partir de la determinación de los plazos medios de Cuentas por Cobrar, Inventarios y de Cuentas por Pagar reflejaron que en la relación entre cobros y pagos se mantiene la tendencia al pronto pago con respecto a la realización de los cobros, lo que ubica a la entidad en una situación de riesgo por insuficiencia de recursos líquidos, y respecto a los inventarios su comportamiento mostró una tendencia positiva a la recuperación al rotar en más de una vez en el período contable.
 - Los niveles de endeudamiento se mantuvieron altos y estables, independientemente de que este no refiere riesgo porque la entidad no acude a financiamiento externo al largo plazo.
 - Los indicadores de rentabilidad no pueden calificarse de satisfactorios, aún con el incremento de los niveles de utilidad alcanzados en el último período contable.
- 3- La evaluación del riesgo de la cartera de cobros y pagos arrojó que:
 - La Empresa Alimentaria, independientemente a mantener algunos saldos de Cuentas por Pagar envejecidos de 31 a 60 días, no constituye un riesgo para con sus proveedores, ya que realiza en la mayoría de los casos, en los términos establecidos, sus Cuentas por Pagar.

- La entidad, por el histórico de saldos de Cuentas por Cobrar, corre el mayor riesgo por mantenimiento de saldos envejecidos en los meses de Enero, Mayo, Junio, Agosto, Septiembre y Octubre, meses en que incluso se encuentran los saldos comprometidos y aplazados a más de 90 días.



RECOMENDACIONES.

- Como política para el mejoramiento de la gestión de cobros la Empresa Alimentaria La Sierpe debe recurrir al recordatorio antes de la fecha de vencimiento y estudiar la posibilidad del ofrecimiento de descuentos por pronto pago.
- Como estrategia sería favorable dilatar sus ciclos de pagos, para esto es necesario llegar a acuerdos con los proveedores y de esta manera, dentro del los términos de los primeros treinta días, la entidad podrá asegurar que su ciclo de cobros sea menor que su ciclo de pagos, lo que llevaría a la entidad a utilizar de manera más eficiente las fuentes espontáneas de financiamiento, las cuales son menos costosas.
- Mantener un seguimiento y control estricto de las cuentas por cobrar a clientes, mediante su análisis mensual y por edades y la aplicación de las técnicas y herramientas en este trabajo desarrolladas para la determinación del riesgo con el objetivo de tenerlo en cuenta a la hora de efectuar y/o renovar un contrato y por tanto no proceder con clientes que mantengan cuantas por cobrar envejecidas.
- Extender al resto de las entidades del sector y de su tipo los análisis realizados en esta investigación para ser utilizados como herramienta de evaluación de la política de cobros y pagos y para la toma de decisiones encaminadas al logro de la eficiencia económica.

BIBLIOGRAFÍA.

- Brealey, R. A, Myers S. C: "Fundamentos de Financiación Empresarial". Cuarta edición, McGraw, España, 1993.
- Briceó, Atilio: "Formas y Fuentes de Financiamiento a Corto y largo Plazo". Maracaibo, Venezuela, 2000.
- Domínguez Gómez, Efrén: "Fuentes de Financiamiento Empresarial". Matanzas, Cuba, 2007.
- El arte de negociar. En revista Mundo Ejecutivo. Enero 2006 Num 321.
- F. Weston y Brigham, E. Fundamentos de Administración Financiera. Volumen III. Capítulo 11: Administración del crédito. Décima Edición Pág. 527.
- Fernández, José A Navarro, Ignacio: "Cómo Interpretar un Balance". Ediciones Deusto, España, 1974.
- García Suarez, Arlenis: "Negociación de Productos Financieros Bancarios: el factoring". Ciudad de la Habana, 1999.
- González Gutiérrez, Alfredo (1993): "Reformas Económicas Socialistas. Cuba: escenarios para los años noventa". INIE, marzo, 1993.
- Grases, T. Juan Carlos: "La práctica del Leasing, Factoring, Confirming y Renting". España, 1995.
- Ostiz, Maritza: "Técnicas de negociación". Marzo, 2006.
- Pérez Morfi, Deborah: "Propuestas para la mejora de la Gestión de Cobros en la Empresa Cuba export. Tesis de Grado. UH, 2007.
- "Preguntas y Respuestas sobre Cobros y Pagos" BCC, La Habana, 2000.
- Resoluciones No 56 y 64", BCC, La Habana, Mayo, 2000.
- "Revista del Empresario Cubano". Cuba, 2008.
- Sámano Carrillo, Marianela: "Financiamiento a corto plazo". Colombia, 2001.
- Santandreu, Eliseu, "Manual of Credit Manager", Ediciones Gestión 2000, SA, Barcelona 2002. Impreso en España, Página 190.
- Schall, Lawrence: "Administración Financiera". Madrid. Edit. España, 1994.
- <http://es.wikipedia.org>, "Artículo: Factorage"
- <http://es.betsime.disac.cu>, "Resoluciones 56 y 64 sobre Cobros y Pagos".
- <http://www.eleconomista.Cubawb.cu>, "Artículo: la banca se amplía y se diversifica"
- <http://www.gestiopolis.com>, Gómez, E, Giovanni. "Artículo: Más que un Análisis Financiero, una cuestión de Razones"