



Universidad de Sancti Spíritus
“José Martí Pérez”
Facultad de Ciencias Empresariales



TRABAJO DE DIPLOMA

Título: Evaluación de la Gestión de Cobros y Pagos en la Empresa Estatal Socialista Industrias Locales Varias de Taguasco.

Autora: Adianis Ramírez Zaldívar

Tutor: MSc. Leodanys Eduardo Gerónimo Miranda.

abril, 2016

“Año 58 de la Revolución”



"La disciplina financiera es uno de los aspectos más importantes de la gestión de las empresas, de las fábricas (...) las finanzas tenerlas al día, por ejemplo los pagos y los cobros, todos los problemas con los contratos (...), todos esos casos contribuyen a la disciplina financiera"

Che

DEDICATORIA

En la vida de cada persona se dibujan obras que para ser construidas precisan del esfuerzo insustituible de algunos imprescindibles: a ellos les dedico este sueño.

A la persona más importante de mi vida sin la cual nada hubiera sido posible, a mi madre por ser el puntal de mi existencia y por todos sus esfuerzos para que pudiera alcanzar la meta.

A mi padre por estar siempre a mi lado, con sus regaños y enseñanzas, mi hermana a quien quiero con todo mi corazón, por ser mi ejemplo, y mi sobrino por llenar de alegría mi vida con sus ocurrencias.

A mi amor y a los verdaderos amigos por ser motivo de inspiración, a ellos les dedico este triunfo.

A la Revolución y a Fidel por haberme brindado la posibilidad de realizar mi sueño.

AGRADECIMIENTOS

“La gratitud es el legítimo pago al esfuerzo ajeno, es reconocer que todo lo que somos es la suma del sudor de los demás, es tener conciencia de que un hombre solo no vale nada y la dependencia humana además de obligada es hermosa”.

Al colectivo de profesores, que con tanta profesionalidad y dedicación cumplieron con la sagrada misión de enseñarme.

A mis compañeros de estudio, que durante seis años compartimos innumerables jornadas de estudio y preparación con el objetivo de convertirnos en dignos profesionales.

A mis compañeros de trabajo, por su consagración y ayuda incondicional para convertirme en una excelente profesional.

No por último deja de ser el primero, a mi tutor Lic. Leodanys Eduardo Gerónimo Miranda por la paciencia que tuvo y el tiempo que le dedico a este trabajo en aras de lograr este empeño.

En fin, a todos los que han hecho posible el desarrollo de esta investigación, por favor perdónenme si existe algún olvido, pero en nada ha de decrecer mi gratitud hacia todas aquellas personas que han deseado mi éxito.

A todos, agradecimientos eternos.

RESUMEN

Las Cuentas por Cobrar y por Pagar es uno de los eslabones más importantes en la contabilidad de la empresa para mantener una eficiencia económica elevada, aunque siguen existiendo serias dificultades en las relaciones contractuales entre los organismos, teniendo en cuenta que un alto monto de impagos ocurre entre entidades subordinadas a un mismo organismo central.

La cadena de incumplimiento de las normativas de cobros y pagos implica las indisciplinas en los cumplimientos de las obligaciones de las empresas, es un fenómeno que no solo abarca a entidades con débil rentabilidad sino que también afecta a aquellos que en sus estados financieros presentan altas ganancias, situación que tiene como denominador común, la no correcta administración del dinero, hemos decidido llevar a cabo este trabajo en la Empresa Estatal Socialista (EES) Industrias Locales Varias Taguasco.

En el desarrollo de este estudio se tomaron como base los datos reales que ofrecen los Libros, Registros y Estados Financieros de la Contabilidad correspondiente al cierre del año 2014 y 2015.

El trabajo realizado se presenta en dos capítulos: El primero ofrece el conocimiento teórico del tema analizado, en el segundo se realiza un diagnóstico que consta con las principales características de la Entidad y se describen métodos y técnicas que intervienen en el Sistema de Cobros y Pagos, además se desarrollan los análisis numéricos y los resultados obtenidos que demuestran la evaluación de la gestión de este sistema en la Entidad.

Una vez efectuado el presente estudio hemos arribado a conclusiones y recomendaciones que contribuyen a elevar la eficiencia económica empresarial.

INDICE

Contenido	Página
Introducción.	1
Capítulo 1 Fundamentación Teórica sobre la Gestión de Cobros y Pagos.	8
1.1 Antecedentes teóricos: El ciclo del Capital Dinero.	8
1.2 Causas de la interrupción del ciclo del dinero por insuficiencia de efectivo.	12
1.3 Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar. Generalidades.	16
1.4 Sistema de Cobros y Pagos. Antecedentes.	18
1.5 Formas de cobros y pagos internacionalmente.	22
1.6 El Capital de Trabajo.	24
Capítulo 2 Evaluación de la Gestión de Cobros y Pagos en la EES Industria Locales Varias Taguasco.	31
2.1 Caracterización de la EES Industrias Locales Varias Taguasco.	31
2.2 Resultado del diagnóstico.	33
2.3 Análisis de la Eficiencia Económica.	34
2.4 Análisis Financiero. Herramienta para analizar.	35
2.5 Análisis de los indicadores técnico económico de la entidad al cierre del año 2014 y 2015.	43
2.5.1 Análisis de los indicadores técnico económico.	44
2.5.2 Cumplimiento de los indicadores fundamentales al cierre 2015.	44
2.6 Análisis de la situación financiera a corto plazo.	45
2.7 Comportamiento de las Cuentas por Cobrar (año 2014 – 2015).	45
2.7.1 Comportamiento por Edades de las Cuentas por Cobrar. (año 2014 – 2015).	46
2.8 Comportamiento por Edades de las Cuentas por Pagar.	46
2.9 Evaluación de los Inventarios y sus Fuentes de Financiamientos.	47
2.10 Cálculo de las Razones Financieras.	47
2.11 Influencia de los Ciclos de Cobros y de Pagos en el Capital de Trabajo.	53
Conclusiones	56
Recomendaciones	57
Bibliografía	58
Anexos	59

INTRODUCCION

En nuestro país al igual que el resto del mundo se están viviendo cambios sorprendentes en los ámbitos financieros y económicos. Dentro de ello se puede señalar la ya famosa cadena de impagos, problema este que implica las indisciplinas en los cumplimientos de las obligaciones de las empresas, es un fenómeno que no solo abarca a entidades con débil rentabilidad sino que también afecta a aquellos que en sus estados financieros presentan altas ganancias, situación que tiene como denominador común, la no correcta administración del dinero.

Para enfrentar estos cambios los directivos de las entidades deben considerar como uno de los factores claves para el éxito, la información contable, ya que le sirve de apoyo en la toma de decisiones. Información contable que debe ser analizada y detallada con mucha cautela en cada una de sus cuentas, sobre todo en las Cuentas por Pagar y por Cobrar, así como todo lo que represente una fuente de financiamiento para la entidad.

Para ello es necesario conocer que las dos fuentes principales de financiamiento a corto plazo espontáneas para la empresa son los Pasivos Acumulados y las Cuentas por Pagar, que no son más que las deudas contraídas por la empresa por materias primas compradas a crédito, la que está amparada generalmente por una factura y la cual debemos cancelar, generalmente, en un término menor de un año. Así como también los Efectos por Pagar que están representados por Letras de Cambio, Pagarés y cualquier otro documento negociable, que hayan sido aceptados por la empresa y que además sean deudas u obligaciones que deben cancelarse a corto plazo.

Por su parte dentro de la información contable representa un aspecto de suma importancia, el grupo de cuentas que representan bienes o derechos susceptibles de convertirse en dinero y dentro de ella las Cuentas por Cobrar, representadas estas, por documentos mercantiles ordinarios no garantizados (facturas) y las cuales representan derechos de la empresa sobre terceras personas; generalmente provienen de las ventas a crédito que realiza la empresa, y se diferencian de los

Efectos por Cobrar, por cuanto las letras representan promesas formales, órdenes escritas de pago respaldadas por la Ley, además son documentos negociables que se pueden convertir en dinero antes de su vencimiento, en cambio las facturas hay que esperar su fecha de cobro para convertirse en efectivo.

Después de conocido los aspectos fundamentales para el inicio de la investigación se da lugar a la problemática existente en la EES Industrias Locales Varias de Taguasco. Dicha entidad viene presentando dificultades significativas con la Gestión de Cobro, lo que motiva que se incumpla con la cadena de pagos. Dicha problemática motiva una liquidez ficticia dada por los montos en las Cuentas por Cobrar, Efectos por Cobrar y Cuentas por Cobrar Diversas.

Con la realización de la investigación la empresa conocerá a fondo los factores y clientes que inciden en la cadena de impagos así como lo que motivará a perfeccionar su Gestión de Cobro y por tanto sus resultados económicos y financieros. Así como también conocerá sobre el uso de algunos mecanismos que ayudará de forma positiva para acelerar la recaudación del efectivo en un menor tiempo posible.

Para ello contará con la ayuda de los documentos sobre Cobros y Pagos, Resolución 101 de 2011 sobre las Normas Bancarias para los Cobros y Pagos, así como la información relacionada con el uso de Letra de Cambio, Cheque y Pagaré en el Territorio Nacional. Documentos que han sido emitidos por el Banco Central de Cuba y por el Banco Financiero Internacional debido a la necesidad que tiene nuestro sistema empresarial de ajustarse a los mecanismos utilizados en el mundo contemporáneo vinculada a la administración eficiente del Capital de Trabajo. Pues desde la década de los 80 prácticamente toda la Gestión de Cobros y Pagos era retomada por el Banco Nacional de Cuba, por lo que las empresas no tenían un papel protagónico en dicha actividad.

No siendo así a partir del 1 de noviembre de 2000, pues el nuevo Sistema de Cobros y Pagos fue establecido por el Banco Central de Cuba a través de la Resolución 56/00 y de las Resoluciones Complementarias 64/00 y 74/01. Donde su campo de aplicación comprende las relaciones de Cobros y Pagos entre personas

jurídicas cubanas, tanto para transacciones de contado como con financiamiento, para las cuales es de obligatorio cumplimiento. Este sistema comprende las transacciones en moneda convertible y en pesos cubanos. Por lo que facilita la Gestión de Cobro en las empresas cubanas.

Se considera novedosa la investigación ya que en los últimos años en nuestra institución no se ha abordado dicha temática, para lo cual se ha considerado la enorme necesidad de su profundización y generalización dado los eslabones rotos en la cadena de impagos.

Según refleja el “Informe sobre el trabajo realizado por el Sistema Bancario para la reducción de las Cuentas por Cobrar y Cuenta por Pagar y sus respectivos ciclos en diez OACE”, el deterioro de las relaciones de Cobros y Pagos al nivel del país tiene graves consecuencias, ya que:

- los recursos financieros no pasan a manos de los más eficientes, sino a manos de los indisciplinados, o de la entidad que sin interrumpir el desempeño de su actividad, puede mantener el no pago,
- disminuye la exigencia en cuanto a la calidad del producto o servicio que se comercializa, ya que el que no paga, está en difícil situación para exigir calidad en lo que recibe, mientras que el que no cobra, no se siente comprendido,
- el crédito bancario no juega el papel de propiciar la elevación de la eficiencia, ya que las entidades pasan a financiarse con el dinero de sus proveedores y no acostumbran a recurrir al Crédito Bancario.

La relación anterior no refleja la principal consecuencia que induce esta cadena de impagos, y es que la misma limita la reproducción simple o ampliada de las entidades económicas que en ella participan, lo que induce una reducción en el ritmo de crecimiento de la economía.

Para enfrentar esta problemática los directivos deben utilizar como una eficaz herramienta de dirección clave para el éxito, la información contable, ya que suministra información acerca de la situación financiera y su desempeño, muestran los resultados de la actividad llevada a cabo por la administración, o dan cuenta de la

responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma; tal información es útil al tomar decisiones económicas.

Información contable que debe ser analizada e interpretada con mucha mesura en cada una de sus cuentas, sobre todo en las Cuentas por Cobrar y por Pagar, así como todo lo que represente una fuente de financiamiento para la empresa; para que sus resultados permitan a los directivos utilizarlas en el proceso de la dirección y les permita evaluar la capacidad para generar efectivo u otros recursos equivalentes, así como la proyección temporal y la certeza de tal generación de liquidez; determinar por ejemplo, la posibilidad que la empresa tiene de pagar a sus proveedores, satisfacer los pagos de intereses, rembolsar los préstamos y proceder a distribuir utilidades.

Para ello es preciso saber que las dos fuentes principales de financiamiento a corto plazo espontáneas para la empresa son los Pasivos Acumulados y las Cuentas por Pagar, las cuales representan los importes pendientes de pago a proveedores por operaciones corrientes, por la recepción o aceptación de las mercancías, materiales, servicios recibidos, incluyendo los asociados a la actividad de seguros, etc., debiéndose analizar por subcuentas obligatorias por proveedores y por cada documento recibido o elaborado y pagado. Así como también los Efectos por Pagar, que constituyen obligaciones formales respaldadas por documentos de crédito con carácter legal, emitidos por los compradores dentro de los términos vigentes, que no les permitan perder su respaldo legal, desglosado por suministradores, tipos de monedas y edades. Comprenden, entre otros, las Letras de Cambio y los Pagarés recibidos y aceptados de suministradores.

Por su parte, dentro de la información contable, representa un aspecto de suma importancia, el grupo de cuentas que representan bienes o derechos susceptibles de convertirse en dinero y dentro de ella las Cuentas por Cobrar, que constituyen todos los derechos exigibles de cobro originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. Según el Ministerio de Finanzas y Precios, en nuestro país en las Cuentas por Cobrar se incluyen el importe de las ventas de productos y mercancías así como el valor de los trabajos ejecutados y de las

certificaciones de avances de obra facturados debiéndose analizar por clientes y estos por cada documento emitido y cobrado, y se diferencian de los Efectos por Cobrar, por cuanto estos representan los documentos mercantiles de crédito recibidos y que están pendientes de cobro dentro de los términos vigentes, que no les permiten perder su respaldo legal. Comprenden, entre otros, las Letras de Cambio y los Pagarés aceptados por los clientes. Además son documentos negociables que se pueden convertir en dinero antes de su vencimiento, en cambio las facturas hay que esperar su fecha de cobro para convertirse en efectivo.

Con la realización de la investigación, la empresa conocerá a fondo los factores y clientes que inciden en la cadena de impagos así como lo que motivará a perfeccionar su gestión de cobro y pagos y por tanto sus resultados económicos y financieros. Así como también conocerá sobre el uso de algunos mecanismos que ayudara de forma positiva para acelerar la recaudación y desembolso del efectivo en un menor tiempo posible.

Para ello se contará con la ayuda de los nuevos documentos sobre Cobros y Pagos, la Resolución 101 del 2011 emitida por el Banco Central de Cuba (BCC), así como la información relacionada con el uso de Cartas de Crédito, Transferencias y el Cheque en el Territorio Nacional, instrumentos utilizados por la **Empresa Municipal de Comercio Minorista Mixta** de Taguasco. Documentos que han sido emitidos por la banca cubana debido a la necesidad que tiene nuestro sistema empresarial de ajustarse a los mecanismos utilizados en el mundo contemporáneo vinculada a la administración eficiente del capital de trabajo. Pues desde la década de los 80 prácticamente toda la gestión de cobros y pagos era retomada por el Banco Nacional de Cuba (BNC), por lo que las empresas no tenían un papel protagónico en dicha actividad.

Situación Problemática: La EES Industrias Locales Varias de Taguasco presenta insuficiencias en la Gestión de Cobros y Pagos, todo debido el déficit que existe en las finanzas y los montos en estas cuentas son elevados.

Problema Científico: La no utilización de manera eficiente de los instrumentos y mecanismos de los Sistema de Cobros y Pagos que están generando falta de liquidez inmediata para cumplir con los compromisos de pago.

El Objetivo General de la investigación es: Evaluar la Gestión de Cobros y Pagos en la EES Industrias Locales Varias de Taguasco.

Los **Objetivos Específicos** en esta investigación son los siguientes:

1. Realizar la revisión bibliográfica existente de la temática a investigar que sustente el Marco Teórico Referencial de la investigación.
2. Diagnosticar la situación actual que presenta la EES Industrias Locales Varias de Taguasco en cuanto a la Gestión de Cobros y Pagos.
3. Evaluar la Gestión de Cobros y Pagos en la EES Industrias Locales Varias de Taguasco teniendo en cuenta sus principales proveedores y consumidores.

En el desarrollo del estudio los métodos son: análisis, síntesis, inducción, deducción, histórico lógico y trabajo sistemático, como técnicas utilizadas fueron: la observación directa, revisión de documentos y consulta a expertos.

La significación práctica radica en la factibilidad demostrada de poder realizar el procedimiento con resultados satisfactorios y de perspectivas alentadoras para su continuidad, quedando demostrado el procedimiento, lo que facilita el análisis económico financiero de la entidad.

Para el desarrollo del mismo se toma como base los datos reales que ofrecen los Libros, Registros y Estados Financieros correspondientes al cierre de los años 2014 y 2015.

Resultados Esperados:

Luego de realizar el análisis de la influencia del Sistema de Cobros y Pagos en la EES Industrias Locales Varias de Taguasco, se espera tener como resultado, conocer cuáles son los factores que inciden mayormente en la cadena de impagos de la misma, así mismo los consumidores y proveedores motivo de los cuales existen saldos envejecidos en estas cuentas.

Estructura de la Tesis:

Desde el punto de vista estructural el trabajo de diploma consta de resumen, introducción, desarrollo, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

En el primer capítulo se hace referencia a la fundamentación teórica sobre Cobros y Pagos mediante el desarrollo del Marco Teórico Referencial y en el segundo capítulo se parte de la caracterización de la entidad objeto de análisis y se realiza la evaluación propuesta. Finalmente se arriban a conclusiones, recomendaciones, bibliografía y se plasman los anexos necesarios.

CAPITULO 1: Fundamentación Teórica sobre la Gestión de Cobros y Pagos.

Según el diccionario Larousse

Cobros es: Acción de recibir dinero como pago de un trabajo, venta, deuda u otro asunto o actividad.

Pago es. Entrega de dinero u otra cosa equivalente que se debe por haber recibido con antelación algún servicio, trabajo, objeto o por cualquier otra causa.

Según la enciclopedia Wikipedia

Las Cuentas por Cobrar o documentos por cobrar registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (Títulos de Crédito, Letras de Cambio y Pagarés) a favor de la empresa. Por lo tanto se dice que esta cuenta presenta el derecho (exigible) que tiene la entidad de exigir a los suscriptores de los Títulos de Crédito el pago de su adeudo (documentado) derivado de venta de conceptos diferentes de las mercancías o la prestación de servicios a crédito; es decir, presenta un beneficio futuro fundadamente esperado.

Una Cuenta por Pagar es cualquier importe adeudado como resultado de una compra de bienes o servicios en términos de crédito. Aunque una persona jurídica haga una compra sin emitir por escrito la intención de pago, registra el monto adeudado como una obligación corriente en sus cuentas. Las compañías a menudo incurrir en este tipo de débito a corto plazo con el fin de costear sus Inventarios, especialmente en industrias donde el rendimiento de Inventario es acelerado.

1.1 Antecedentes teóricos: El ciclo del Capital Dinero.

El dinero como medio de pago surge de la propia circulación de mercancías, en cuyo desarrollo, y como consecuencia de diversos factores, puede ocurrir un distanciamiento en el tiempo entre el acto de ventas y el acto de realización de su precio o pago. En este caso el vendedor se convierte en acreedor, y el comprador en deudor, asumiendo el dinero la función de medio de pago. Esto condiciona que el dinero se convierta en la razón de ser, o fin último, de la venta.

Los plazos generales de pagos responden en un inicio en gran medida a las condiciones naturales de la producción, y su vinculación a las estaciones del año. Marx identifica la ley que rige el ritmo de rotación de los medios de pago al plantear que: “en lo tocante a todos los pagos periódicos, cualquiera que sea su fuente, la masa de los medios de pago necesaria se halla en razón directa a la duración de los plazos de pago” (Marx, C., 1973., P.105). Y señala que, en la sociedad burguesa, si bien desaparece el atesoramiento como forma independiente de enriquecimiento, el dinero como medio exige cierta acumulación bajo la forma de fondo de reversa de medio de pago.

El ciclo de la circulación de mercancías presupone el cambio de estas por dinero, en una primera fase, para posteriormente efectuar el cambio de este dinero por mercancías (M-D-M), o sea, vender para comprar. Mientras que el ciclo que el dinero desempeña como capital difiere del anterior, ya que el dinero se transforma inicialmente en mercancías, para después volver a transformarse en dinero (D-M-D') con la característica que la magnitud del dinero final es cualitativamente superior a la inicial, o sea, que el capital – dinero se valoriza y se incrementa con una plusvalía y es este proceso el que lo convierte en capital.

Un análisis más profundo del ciclo del capital–dinero muestra que el mismo consta de tres fases:

- primera fase: El capital aparece en el mercado de mercancías y en el mercado de trabajo como comprador; su dinero se invierte en mercancías. Pero esto opera fuera del proceso productivo, o sea, en la esfera de la circulación. Ocurre así: D-M.
- segunda fase: Coincide con el consumo productivo de las mercancías compradas, al actuar el capitalista como productor de mercancías. El capital recorre el proceso de producción, como resultado del cual se obtiene una mercancía o valor superior al de los elementos que la producen, o sea, una plusvalía. Ocurre así: M-P-M'
- tercera fase: El capitalista retorna al mercado como vendedor, convirtiendo sus mercancías en dinero. Y esto ocurre de nuevo en la esfera de la circulación: M'-D'.

El capital ha vuelto a su forma original, el dinero, habiendo cambiado sólo la magnitud del valor desembolsado. (Ibídem., p.27)

Si el capital ya valorizado persiste en su forma de Capital – mercancías, y no alcance de nuevo su forma de dinero, el proceso de producción se paraliza y no funciona ni como creador de nuevas mercancías, ni como creador de valor. En tal sentido Marx expresa que “según el diverso grado de rapidez con que abandone su forma de mercancía y revista su forma de dinero, según la celeridad de las ventas, el mismo valor – capital actuará en grado muy desigual como creador de productos y de valor y aumentará o disminuirá la escala de producción”. (Ibídem, p. 41).

El movimiento del capital se sucede tanto a través de la esfera de la producción (segunda fase del ciclo capital – dinero) como a través de la esfera de la circulación (primera y tercera fase de dicho ciclo). Por lo que el tiempo total que consumirá dicho ciclo será la suma de los tiempos de producción y circulación. Ambos tiempos se excluyen mutuamente, si se analizan en forma estática, o sea, en un único ciclo. Visto en un único ciclo, mientras circula, el capital no funciona como capital productivo, ni produce, por tanto, mercancía ni plusvalía.

Lo anteriormente expuesto significa que el tiempo de circulación limita el proceso de valorización del capital, en proporción a su duración: a mayor duración, menor valorización en una misma unidad de tiempo, y viceversa. El desembolso de la primera fase del ciclo de capital – dinero se materializa en diferentes tipos de mercancías; medios de producción en forma de medios de trabajo, cuya vida útil es superior a la duración de un ciclo productivo, y que por tanto transfiere su valor al producto paulatinamente. Esto se denomina Capital Fijo.

La parte del valor de capital productivo invertido en fuerza de trabajo, no se transfiere al producto, ya que la misma es capaz de crear un nuevo valor superior al suyo propio, lo que induce la plusvalía. Sin embargo, se requiere renovar el valor invertido en esta fuerza de trabajo, íntegramente, para poder iniciar un nuevo ciclo productivo. Es por ello que la fuerza de trabajo y los objetos de trabajo se enfrentan a este proceso como Capital Circulante, y su comportamiento difiere del que manifiesta el Capital Fijo. El valor del Capital Circulante solo se adelanta por el tiempo de elaboración del producto, y al venderse, retorna en su totalidad a la forma de dinero,

pudiendo, por tanto volver a desembolsarse, ya que requiere de su reposición y renovación constante, para poder desempeñar nuevos ciclos. La magnitud del Capital Circulante depende tanto de la duración del ciclo de rotación del dinero, como la magnitud de los gastos a efectuar en dicho ciclo.

Marx señala que los conceptos de Capital Fijo y Capital Circulante son conceptos de forma, y responden sólo a modo diferente de rotar el capital productivo. Y este modo diferente de rotación está determinado por la forma diferente en que los elementos del capital productivo se responden ya que:

- el Capital Circulante incorporado al proceso productivo tiene que reponerse mediante la venta del producto, para poder iniciar un nuevo ciclo,
- el Capital Fijo incorporado al proceso productivo sólo transfiere al producto una parte de su valor a partir del desgaste que sufre, por lo que su reposición ocurre a intervalos más o menos largos, siempre superiores a la duración de un ciclo productivo,

Toda interrupción en la venta o en el cobro constituye un freno a la renovación del Capital Circulante Necesario para iniciar un nuevo ciclo, con el consiguiente efecto de reducción de la masa de plusvalía a obtener por la entidad y también de retardo en el proceso de reproducción.

Según Weston la administración del ciclo de flujo de efectivo es en realidad la parte más importante de la Administración del Capital de Trabajo, al analizar la situación, es útil distinguir dos factores: el ciclo operativo y el ciclo de pago, los cuales se combinan para determinar el ciclo de conversión de efectivo.

El ciclo operativo toma en cuenta las dos siguientes determinantes de la liquidez.

- el período de conversión de los Inventarios, que es un indicador del tiempo promedio que necesita una empresa para convertir sus Inventarios acumulados de materias primas, producción en proceso y artículos terminados en productos, y para vender estos productos a los clientes. Este ciclo se mide por la antigüedad promedio de los Inventarios.
- el período de conversión de las Cuentas por Cobrar, que es un indicador del tiempo promedio que necesita una empresa convertir sus Cuentas por Cobrar en efectivo. Este ciclo se mide por el período promedio de cobranzas.

El ciclo operativo en total, es una medida de la cantidad de tiempo que transcurre entre la compra de la materia prima para producir bienes y la cobranza de efectivo como pago por esos bienes después que han sido vendidos. La empresa debe financiar la compra de materiales, la producción de bienes y el mantenimiento de los productos terminados y de las Cuentas por Cobrar durante el ciclo en operación.

1.2 Causas de la interrupción del ciclo del dinero por insuficiencia de efectivo.

Basta con que el ciclo de operaciones se interrumpe en un punto, para que se produzca una demora o interrupción en el resto del proceso, considerando un solo ciclo. No obstante, la simultaneidad o existencia de diversos ciclos en diferentes estadios de desarrollo, como consecuencia del carácter continuo de la mayoría de las actividades, hace que dicho efecto se aprecie de forma retardada en el tiempo. Pero siempre acaba, más temprano o más tarde, para ponerse de manifiesto.

La ruptura del ciclo del Capital – Dinero se manifiesta a través de la interrupción o dilatación de los procesos de compra, producción, venta, cobro o pago, y puede ocurrir tanto en la esfera de la circulación, como el propio proceso de producción.

El análisis que a continuación se desarrolla se va a centrar en la paralización o dilatación este ciclo como consecuencia de la insuficiencia de recursos financieros líquidos, o efectivo, en especial en los procesos correspondientes a la esfera de la circulación.

Debe tenerse en cuenta que el Capital Circulante se adelanta por el tiempo de elaboración del producto, y al venderse el mismo, retorna en su totalidad. Y como usualmente las empresas no esperan a concluir un ciclo para iniciar uno nuevo, requieren de financiamiento para iniciar cada uno de estos ciclos, aunque tienen a su disposición financiamiento ajeno que deben devolver en el corto plazo (Cuentas por Pagar a proveedores, salarios y gastos acumulados por pagar, y otros). Si las empresas dependieran solo de este financiamiento ajeno a corto plazo, pudieran ocurrir interrupciones en su ciclo productivo.

Las entidades demandan de recursos permanentes, que pueden ser tanto propios como ajenos, para poder garantizar el enfrentamiento a sus obligaciones de pago, mientras el período de maduración financiera no se haya cerrado. A estos recursos permanentes que las empresas utilizan para financiar inversiones en Activos

Circulantes, a fin de garantizar que el ciclo corto o ciclo de operaciones fluya sin interrupciones, se le denomina como Fondo de Maniobra o Capital de Trabajo, lo que no es más que el Capital Circulante.

El Capital Circulante ha de estar financiado con recursos que la organización tendrá a su disposición por un plazo superior al considerado como corto, o sea, un plazo mediano o largo plazo. Por ello, si no son recursos propios, tendrán que ser recursos ajenos cuya devolución sea a mediano o largo plazo. La anterior necesidad queda especificada en las Reglas desarrolladas en 1979 por J. Moreno y S. Rivas Merino, en las que se establece que:

- el Capital de Trabajo inicial de la empresa debe ser aportado por los propietarios,
- al ocurrir la expansión o desarrollo de la empresa, el Capital de Trabajo Adicional, con carácter permanente o regular, debe también ser aportado por los propietarios generalmente reinvertiendo sus utilidades, o bien ser financiado por medio de préstamos a largo plazo. El Capital de Trabajo permanente o regular es aquel que se requiere para la operación de la empresa dentro del ciclo financiero a corto plazo, sin tomar en cuenta necesidades temporales de trabajo,
- el Capital de Trabajo temporal puede financiarse a través de préstamos a corto plazo, y es aquel que la mayoría de las empresas requieren a intervalos fijos, para cubrir necesidades de trabajo y de fecha de pago.

Teniendo en cuenta los aspectos analizados, las causas que objetivamente pueden inducir una demora o interrupción del ciclo de operaciones, por insuficiente disponibilidad de efectivo son:

- insuficiente monto de Capital Circulante,
- exceso de derecho de cobro (Cuentas por Cobrar a clientes o a terceros),
- exceso de Inventarios (de materias primas, productos en proceso o productos terminados),
- monto significativo de los denominados Otros Activos Circulantes.

Si en una empresa la necesidad de Capital Circulante es superior a la disponibilidad del mismo, o sea, si el Capital Circulante de que dispone es insuficiente, la misma podrá carecer de efectivo necesario para enfrentar sus obligaciones de pago. Y aún cuando la empresa disponga del Capital Circulante Necesario, si la estructura de los Activos Circulantes, en los que se materializa este Capital Circulante e inadecuado, también esta empresa enfrentará dificultades para realizar sus pagos.

Pudiera entenderse entonces que las empresas necesitan un alto monto de Capital Circulante, para así evitar posibles interrupciones en su operación. Sin embargo, no debe olvidarse que la eficiencia de las empresas se refleja, entre otros indicadores, a través de la rentabilidad económica, la cual expresa el beneficio que como promedio obtiene la organización, por cada unidad monetaria invertida en su activo total neto. Por ello un aumento del Activo Circulante, que no genera un aumento del beneficio de la organización, provocará una reducción de su rentabilidad económica. O sea, inducirá un deterioro de la eficiencia de la empresa. Ello aconseja entonces el mantener un nivel mínimo de Capital Circulante, que si bien facilite la fluidez de su operación, no deteriore la rentabilidad económica de la entidad.

J.M. Fernández Pirla señala que “ la financiación de la empresa comprende dos aspectos fundamentales: la dotación de los fondos necesarios para la adquisición de las inmovilizaciones técnicas y la aportación de los fondos que han de quedar concretados en bienes de capital circulante, esto es las llamadas inmovilizaciones de ejercicio; así como la financiación de la llamada estructura sólida de la empresa, es decir, la cantidad de medios financieros que han de permanecer inmovilizados en la financiación del Capital Fijo de la empresa, en función de unos estudios precedentes acerca de la dimensión de la misma, la financiación del circulante está dada fundamentalmente en función del período de maduración e, indirectamente de la propia dimensión de la empresa”. (Vilariño, A., Guido, R., 1985).

¿Y de qué depende entonces el Capital Circulante? A partir de los elementos anteriormente expuestos, se puede deducir que el Capital Circulante dependerá de:

- la duración del ciclo o período de maduración financiera,
- el monto del gasto promedio diario de la empresa durante el ciclo de operaciones, lo que estará en dependencia del nivel de actividad.

Puede ocurrir que la empresa disponga de Capital Circulante Necesario, y sin embargo, carezca de efectivo para enfrentar sus obligaciones de pago, dada a una no adecuado estructura del Activo Circulante, lo que trae por origen una deficiente gestión de la organización, tanto en lo referente al efectivo, como a la Gestión de Ventas, Cobros y Pagos, así como la referida compra de insumo y el mantenimiento de Inventario.

La no disponibilidad de efectivo en la cuantía suficiente al tener que efectuar el pago de sus obligaciones a corto plazo, puede ser consecuencia, entre otros, de una previsión del momento en que deben ocurrir los cobros y pagos, lo que impide a la entidad prever medidas para solucionar un posible déficit temporal de efectivo.

La carencia de efectivo puede estar condicionada al no pago de clientes, lo que se debe generalmente a una insuficiente Gestión de Cobros de la empresa como a causas ajenas a la misma, lo que conduce a un crecimiento de las Cuentas por Cobrar.

Si la insuficiente Gestión de Cobros en muchos casos tiene su origen en una gestión negligente, la no relación de reclamaciones por el retraso de pagos también puede deberse a que el cliente posea “poder de negociación” sobre la actividad vendedora que es resultado de:

- alto peso del cliente en la estructura de ventas de la organización.

Tomando en cuenta, que entre los factores causales que en general inducen la ruptura del ciclo del dinero, se encuentra la dimensión del Capital Circulante y la falta de previsión del flujo de tesorería requerido por la organización, también se caracteriza la situación que presenta la empresa cubana en la actualidad.

Como se señaló con anterioridad, la insuficiente disponibilidad de efectivo puede estar generada por dos causas, como son que la entidad no disponga de un monto suficiente de Capital Circulante, o que posea una estructura inadecuada del Activo Circulante. A su vez en el sistema empresarial cubano, cada una de estas causas generales está inducida por diversos factores como se muestra a continuación.

1- Inadecuada disponibilidad de Capital Circulante.

- alargamiento del período de maduración técnica,
- insuficiencia de la operación,

- ejecución de inversiones a partir del fondo para operaciones corrientes,
- salidas periódicas del efectivo, que no se corresponden con la operación normal de la empresa, sino con su disponibilidad del mismo,
- limitada concesión por el Banco de créditos a mediano y largo plazo.

2- Inadecuada estructura de los Activos Circulantes.

- inadecuada Gestión de Cobro,
- no previsión de entradas y salidas de efectivo,
- no reclamar al presupuesto los aportes en exceso,
- poco uso del Crédito Bancario,
- no uso del instrumento para agilizar la disponibilidad de efectivo.

Un elemento que actualmente está influyendo en las insuficiencias de efectivo de la empresa cubana, viene dado por las salidas de efectivo que ocurre con una periodicidad, al menos mensual, a cuenta del pago que por la utilidad generada en el mes recién concluido debe realizar la empresa al Presupuesto del Estado.

1.3 Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar. Generalidades.

A fin de conservar los clientes actuales y atraer nuevos, la mayoría de las empresas deben conceder créditos y mantener Inventarios. Para la mayoría de las empresas las Cuentas por Cobrar representan una inversión considerable que se determina a través del volumen de ventas a crédito, esta inversión se considera como propiedades del negocio, el dinero, las mercancías y las Cuentas por Cobrar a los clientes están ligados en una secuencia, ya que el dinero se transforma en mercancías y estas en Cuentas por Cobrar, las cuales a su vez se convierten en dinero, iniciándose así un ciclo que se repite indefinidamente dentro de las actividades de una empresa.

En cada una de estas transformaciones se opera tanto una recuperación de capital invertido, como un resultado que puede ser una utilidad o una pérdida. Este continuo giro de los bienes que se liga en sus posibilidades de recuperación y productividad hace que el grupo formado por dinero, mercancías y Cuentas por Cobrar formen una función importante dentro del ciclo de ingresos.

También podemos mencionar que en la conversión de las mercancías en clientes en un período, cuyo importe debe ser proporcional a los demás elementos financieros que concurren en una empresa, deberán recuperarse en un plazo normal de crédito que la misma empresa conceda y que deba estar acorde con el que ordinariamente concede la mayoría de los negocios.

Las Cuentas por Cobrar a su vez representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados y otorgamiento de préstamos, son créditos a cargo de clientes y otros deudores, que continuamente se convierten o pueden convertirse en bienes o valores más líquidos disponibles tales como, efectivo, aceptaciones, etc., y que por lo tanto pueden ser cobrados.

Las Cuentas por Cobrar constituyen una función dentro del ciclo de ingresos que se encarga de llevar el control de las deudas de clientes y deudores para reportarlas a los departamentos de Crédito y Cobranza, Contabilidad, Tesorería y Finanzas.

Las Cuentas por Cobrar son el total de todo el crédito extendido por una empresa a sus clientes.

Existen dos tipos principales de partidas por cobrar: las Cuentas por Cobrar y los documentos por cobrar. Las Cuentas por Cobrar de un negocio son los importes que le deben sus clientes, son Activos Circulantes.

Los documentos por cobrar son más formales que las Cuentas por Cobrar ya que en este el deudor promete por escrito, pagarle al acreedor una cantidad definida en una fecha futura definida. Los documentos por cobrar con vencimiento dentro de un año o menos son Activos Circulantes. Aquellos documentos que vencen después de un año son partidas por cobrar a largo plazo.

Las Cuentas por Cobrar tienen como objetivo primordial registrar todas las operaciones originadas por adeudos de clientes, de terceros o de funcionarios y empleados de la compañía.

Las Cuentas por Cobrar fundamentalmente son un instrumento de mercadotecnia para promover las ventas, el director de finanzas debe cuidar que su empleo ayude a maximizar las utilidades y el rendimiento de la inversión y que no abuse del procedimiento hasta el grado en que el otorgamiento de créditos deje de ser rentable y atractivo en términos de rendimiento sobre inversión.

La empresa puede calcular el gasto por cuentas incobrables como porcentaje del total de las Ventas a Crédito y puede cambiar este porcentaje de un año a otro, dependiendo de su experiencia en cobranza. También puede aplicarlo en dependencia de la antigüedad de los saldos ya que al final de cada período contable se analizan las Cuentas por Cobrar y por Pagar calificándose por edades, en: de 1 a 30 días, de 31 a 60 días, de 61 a 90 días y más de 90 días.

En cuanto a las Cuentas por Pagar podemos afirmar que las dos fuentes principales de financiamiento a corto plazo espontáneas para la empresa son los pasivos acumulados y las Cuentas por Pagar, que no son más que las deudas contraídas por la empresa por mercancías compradas a crédito, la cual está amparada generalmente por una factura y la cual debemos cancelar, generalmente, en un lapso menor de un año. Así como también los Efectos por Pagar que están representados por Letras de Cambio, Pagaré y cualquier otro documento negociable, que hayan sido aceptados por la empresa y que además sean deudas u obligaciones que deben cancelarse a corto plazo.

Los Documentos por Pagar a Corto Plazo, son una forma común de financiamiento, son documentos por pagar que vencen en el transcurso de un año, se pueden emitir documentos por pagar a corto plazo para tomar dinero prestado o comprar mercancías para Inventario o activos de planta. Pero además de registrar el documento por pagar y su pago posterior también hay que acumular el gasto por interés, así como los intereses por pagar al final de cada período.

1.4 Sistema de Cobros y Pagos. Antecedentes.

En la etapa pre revolucionaria, las empresas grandes y medianas realizaban sus pagos preferentemente mediante la utilización de Cheques – Vouchers emitidos por ellas mismas y cuando alguna resultaba poco solvente para el vendedor, este le exigía el pago con Cheques Certificados por su banco, el que asumía entonces la responsabilidad de pagarlo a su presentación. Otras empresas con un menor nivel de organización, utilizaban los cheques emitidos por los bancos en los cuales operaban sus cuentas, lo que también hacían los particulares, pudiendo ambos, además, hacer pagos con dinero en efectivo. Todo este dependía más de la organización, características y medidas de control de la propia empresa que de otras regulaciones.

Cuando las operaciones mercantiles se realizaban al crédito, las empresas podían ampararlas con otros instrumentos como la Letra de Cambio y el Pagaré, que daban mayor seguridad de cobro al vendedor, tanto directamente ante el comprador, como para una reclamación judicial ofreciendo a los acreedores la posibilidad de negociar estos documentos comerciales con otros empresarios o descontarlos en su banco.

Todo esto se encontraba definido y avalado por leyes y procedimientos jurídicos que facilitaban su ejercicio y precisaban con claridad los derechos y deberes de cada parte y las posibles acciones ante sus incumplimientos.

Mediante una cámara de compensaciones, el Banco Central llevaba el registro de los valores presentados entre bancos, efectuando la compensación y liquidación de estas operaciones.

Al adoptarse el sistema de planificación centralizada de la economía, se creó un banco único estatal para ejercer el monopolio de las operaciones crediticias y de pagos, entre otras funciones, eliminándose el uso de los instrumentos de Crédito Comercial como la Letra de Cambio y el Pagaré y se fueron aplicando distintas formas de pagos en diferentes etapas.

Cada cambio en las formas de cobros y pagos estuvo determinado fundamentalmente por las insuficiencias que se atribuían a los instrumentos y procedimientos de cobro o de pago en uso. Así en una etapa se utilizó la Orden de Pago, en otra el Cheque, en otra la Orden de Cobro y en algunos casos, la combinación de ellas, sin que realmente se lograra la eficiencia deseada.

También se ensayó la supresión de los cobros y pagos entre las entidades estatales y su sustitución por un sistema que pretendía su conciliación (entrega – recepción).

Cuando formalmente parecía que mejor funcionaban los cobros y pagos en el país, fue durante el período en que se puso en vigor la Orden de Cobro. En esta etapa, el papel que jugaban los empresarios era la presentación por el vendedor a su banco del instrumento de cobro, corriendo por cuenta de éste y de forma casi automática ejecutar el débito en la cuenta del comprador y después registrar el crédito en la cuenta del vendedor. En esa etapa, el tiempo promedio entre el momento de la venta y su cobro llegó a alcanzar unos trece días y las Cuentas por Cobrar y por Pagar de las empresas mostraban saldos muy pequeños. En ello influyó el sistema crediticio

que se aplicaba en la mayoría de las empresas que, a partir de un límite de crédito autorizado a cada una, permitía que la mayor parte de los documentos puestos al cobro se cargaran en la cuenta del deudor contra un crédito automático que concedía el banco.

Sin embargo, lo real era que en tales circunstancias las empresas no cobraban ni pagaban, quien lo hacía era el banco, y en la mayoría de los casos esto se lograba otorgándoles crédito. Este mecanismo permitió a las empresas vendedoras obtener financiamientos ilegítimos, presentando solamente al banco una Orden de Cobro, sin haber entregado la mercancía o prestado el servicio y lo que era aún peor, los compradores tenían una liquidez ilimitada para comprar, que el sistema crediticio facilitaba y el plan de abastecimientos y distribución determinaba, provocando que en la década del 80 las empresas acumularan gran cantidad de mercancías, que después serían Inventarios Ociosos por exceso y por desuso, del orden de los miles de millones de pesos.

Posteriormente se inició una variante restringida de la Orden de Cobro, pero se eliminó la ejecución automática. El vendedor presentaba sus documentos de cobro al banco como en el caso anterior pero no se les acreditaban de inmediato. Primero, los documentos se enviaban al banco del comprador para que se cargaran en su cuenta; después dicho banco enviaba la remesa de fondos al banco del vendedor y entonces era que se registraba el cobro del vendedor. Al comprador se le mantenía la oportunidad de rechazar la operación hecha en su cuenta.

Después de mucho batallar, se eliminó la gestión de cobro del vendedor y se pasó a la iniciativa de pago del comprador, mediante el empleo de la Orden de Pago. Esta decisión se adoptó, a solicitud de los empresarios, como una de las recomendaciones aceptadas en el Tercer Congreso del Partido.

Aunque tuvo el apoyo y control de todas las instancias de Gobierno y Partido, provocó un aumento desmedido de las Cuentas por Cobrar y Pagar. Sencillamente, los compradores no presentaban los pagos de las mercancías recibidas o lo hacían con mucha demora.

¿Por qué pasó esto si casi todos los empresarios en su papel de compradores se quejaban de que les cobraran cosas que no habían recibido y aducían que esa era la causa fundamental de los faltantes de Inventarios?

En el año 1990, no como derrota de la Orden de Pago, sino ante las dificultades materiales del banco para enfrentar su tramitación, se puso en vigor el Cheque Nominativo, no negociable, ni transferible por endoso.

¿Qué agregó el Cheque? La misma incidencia que el cobro automático del año 1979: los vendedores reciben el cheque y lo depositan en su cuenta, aumentan sus fondos en bancos, el banco receptor del depósito envía el cheque a la sucursal bancaria del comprador. Esto en las condiciones del período especial duraba meses. Aumentó así, considerablemente, la circulación del dinero sin justificación económica, en manos de las empresas. Los montos llegaron a cifras inusitadas, que se sumaban al incremento de la liquidez de la población; se emitió dinero en cantidades considerables, el equilibrio monetario interno se esfumó y el peso perdió el poder adquisitivo. Se hizo necesaria, por consiguiente, una reforma económica, aún en marcha.

El surgimiento del Cheque dio origen a iniciativas individuales que servían de caldo de cultivo para el delito. Algunos vendedores empezaron a exigir la entrega anticipada del Cheque por ventas de productos que no siempre podían entregar completos. Como respuesta, los compradores también generaron sus propias iniciativas, los Cheques en Blanco. El comprador sale a buscar los productos con el cheque firmado, en unos casos sin poner siquiera el nombre del beneficiario y esto, como ya sabemos, ha propiciado nuevos y muy variados delitos.

Jorge Barrera, vicepresidente primero del BCC, expuso que otra cuestión preocupante lo era sin dudas las dificultades en las Cuentas por Cobrar, tanto en moneda nacional como en divisas, constituyendo éstas un tema recurrente en nuestra economía:

“Entre las principales líneas de trabajo en esa dirección estuvo la modernización del Sistema Bancario Cubano, que comenzó en 1995. Esa fue una de las medidas más importantes, pues todas las transacciones de cobros y pagos tienen que fluir a través

del Sistema Bancario, y si éste no es suficiente, moderno y automatizado, no ayuda a que esas transacciones fluyan adecuadamente.”

Otro de los problemas que enfrentamos en 1996 -dijo- fue el de lograr una estadística confiable sobre el tema. Existía información sobre este asunto por la vía de los balances de las empresas, pero era muy general y no permitía analizar las características y la edad de esas Cuentas por Cobrar, y se estableció como una de las principales líneas de un grupo de informaciones específicas que se reciben mensualmente de todos los organismos, las cuales nos permiten ir midiendo de una forma objetiva como de va comportando la situación.

“No obstante todo lo que se ha hecho, consideramos que existe todavía un grupo importante de problemas que tiene que ser atacado en los próximos años, y que todavía están pesando en este tema. Pensamos que existen problemas subjetivos en la forma de dirección de muchas empresas, en las cuales se da mayor relevancia al cumplimiento de las metas en términos materiales que en términos financieros”.

Jorge Barrera insistió en que debe tenerse en cuenta, asimismo, la existencia de grandes cadenas de impagos dentro de los propios organismos. Por las informaciones que analizamos se aprecia que el 60% de las Cuentas por Cobrar en el marco de los distintos organismos está ubicado entre empresas que pertenecen a su propia estructura.

El Código de Comercio vigente –ejemplificó- es un texto del año 1885; hay que actualizarlo y trabajamos en ello, no solo en los medios de pago o crédito que allí se nombran, sino también en todo lo relacionado con la contratación, la suspensión de pagos, la fusión, la reorganización y la disolución de empresas.

1.5 Formas de cobros y pagos internacionalmente.

Dada la gran importancia que las formas de cobro y pago tienen en las operaciones de comercio internacional, comentaremos las más comúnmente utilizadas, como son:

- Billetes de Banco,
- Cheque Bancario,
- Transferencia Bancaria u Orden de Pago,
- Cobro Documentario,

- Créditos Documentarios.

El Billeto de Banco es la más generalizada, dado a que en nuestra vida diaria se realiza toda una gama de operaciones en la que interviene el Billeto de Banco como valor de cambio de los distintos productos que se adquieren en los mercados locales ya sea por personas naturales o jurídicas.

Pero en el comercio internacional esta forma de cobro y pago no debe utilizarse por los riesgos que conlleva como: la inseguridad y peligros que existen para los que transportan grandes cantidades de efectivo, su volumen, la proliferación de falsificaciones perfectas, etc.

Las instituciones bancarias han creado diversas formas de transferir el dinero para dar satisfacción al intercambio que en la actualidad tiene el comercio internacional siendo estas las vías más seguras de garantizar el cobro o pago de las operaciones comerciales que se realizan entre los distintos países del mundo.

La Orden de Pago o Transferencia es la denominación otorgada a la forma de pago por la cual un comerciante (exportador-vendedor) el importe en divisas correspondiente a una operación de importación.

Esta forma de pago es conocida normalmente como Transferencia Bancaria, ya que esta es realmente la función que realiza el banco: simplemente transferir o enviar los fondos de la cuenta bancaria del exportador.

La Orden de Pago o Transferencia Bancaria puede ser simple o documentaria. En la Orden de Pago Simple el banco no interviene para nada en el envío de los documentos entre exportador e importador, que se realiza de forma directa e independiente del pago. La Orden de Pago Documentaria es la orden que pasa el importador a su banco, para que pague al exportador mediante una transferencia contra la entrega por este al banco de los documentos de la operación.

Otra forma de cobro y pago empleada es el Cheque Bancario, tanto el personal, como el bancario. El Cheque Personal no es recomendable su aceptación en operaciones comerciales internacional es por los riesgos que estos conllevan. El importador da a su banco las instrucciones correspondientes, en cuanto a importe, moneda de pago, etc., como cuando se trata de una orden de pago, simple o

transferencia. El banco envía el cheque al importador y este se lo envía al exportador, el cual le ingresa en su banco para abono a su cuenta.

Esta modalidad de pago puede sufrir variaciones en el documento financiero de pago, es decir que en lugar de entregar un Cheque Bancario se entregue, una Letra o Pagaré Bancario, etc., ello no cambia, sin embargo, la fórmula de pago ni el procedimiento seguido para el mismo: únicamente cambian las garantías de cumplimiento de pago, su vencimiento, etc.

En cuanto al Cobro Documentario podemos informar que el importador y el exportador utilizan un banco o bancos como intermediarios del cobro y pago de la operación, enviándose los documentos a través de ellos pero sin solicitar compromiso firme de su parte.

Mediante esta forma de pago, el vendedor-exportador envía los documentos a su banco para que este se encargue, directamente o a través de otro banco corresponsal, de requerir el pago al comprador-importador contra entrega de los documentos correspondientes.

Esta fórmula es utilizada cuando el exportador e importador realizan operaciones similares frecuentemente y han llegado a un grado de confianza y conocimiento satisfactorio.

Por consiguiente el Crédito Documentario es un acuerdo por el cual un banco, obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un cliente se compromete a pagar a un tercero, o a su orden, una determinada cantidad contra entrega de los documentos exigidos, siempre que se cumplan los términos y condiciones que se hayan fijado. En un crédito documentario intervienen las siguientes partes: Ordenante, Banco emisor, Beneficiario y Banco avisador.

1.6 El Capital de Trabajo.

El estudio del Capital de Trabajo, es una etapa indispensable del análisis financiero ya que permite conocer la estructura patrimonial que más conviene a una determinada empresa.

Geovanny E. Gómez en su artículo Administración del Capital de Trabajo www.uchedu.ay/yyhh, noviembre del 2003, expresa: “El Capital de Trabajo puede definirse como la diferencia que se presenta entre los Activos y Pasivos Corrientes

de la empresa. Se puede decir que una empresa tiene un Capital Neto de Trabajo cuando sus Activos Corrientes sean mayores que sus Pasivos a Corto Plazo”.

Kennedy y MC Mullen (1996), en su libro *Estados Financieros, forma, análisis e interpretación* señalan: “El Capital de Trabajo es el excedente del Activo Circulante sobre el Pasivo Circulante, el importe del Activo Circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas. El Capital de Trabajo es el importe del Activo Circulante”.

Weston Fred J y Copeland Thomas E (1996), plantean:

“El Capital de Trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivos, valores negociables, Cuentas por Cobrar e Inventarios). El Capital de Trabajo se define como los Activos Circulantes, estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados.”

De lo expuesto anteriormente se infiere la importancia que reviste administrar eficientemente las partidas que conforman al circulante en una empresa pues estas son fundamentales para su progreso, siendo un punto clave para medir la solvencia y para asegurar un margen de seguridad razonable para las expectativas de los directores.

La administración del Capital de Trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y Pasivos Circulantes. La administración del Capital de Trabajo es uno de los aspectos más importantes en todos los campos de la administración financiera. Si la empresa no puede mantener un nivel satisfactorio de Capital de Trabajo, es probable que llegue a un estado de insolvencia y aún que se vea a declararse en quiebra, Los Activos Circulantes de la empresa deber ser lo suficientemente grandes para cubrir sus Pasivos Circulantes y poder así asegurar un margen de seguridad razonable.

El objetivo de la administración del Capital de Trabajo es manejar cada uno de los Activos y Pasivos Circulantes de la empresa de tal manera que se mantenga un nivel aceptable de Capital de Trabajo. Los principales Activos Circulantes son caja, valores negociables, Cuentas por Cobrar e Inventarios. Cada uno de estos activos debe administrarse en forma eficiente para mantener la liquidez de la empresa sin conservar, al mismo tiempo un nivel demasiado alto en cualquiera de ellos. Los

Pasivos Circulantes básicos de interés que deben cuidarse son: Cuentas por Pagar, documentos por pagar y otros pasivos acumulados. Cada una de estas fuentes de financiamiento a corto plazo deben administrarse cautelosamente para asegurarse que se obtengan y utilicen de la mejor manera posible.

La definición más común de Capital de Trabajo es la diferencia entre los Activos y Pasivos Circulantes de una empresa. Una empresa cuenta con Capital de Trabajo neto mientras sus Activos Circulantes sean mayores que sus Pasivos Circulantes. La mayoría de las empresas debe operar con algún Capital de Trabajo, el monto depende en gran parte del campo industrial en que operen. La mayoría de las empresas deben mantener niveles positivos de Capital de Trabajo.

Debemos ver, por lo tanto dos definiciones de Capital de Trabajo:

Capital de Trabajo Bruto.

Capital de Trabajo Neto.

El Capital de Trabajo Bruto es el Activo Circulante o Corriente, representado por el Efectivo, Inversiones Temporales, Efectos por Cobrar, Cuentas por Cobrar, Pagos Anticipados, Inventarios entre otros.

El Capital de Trabajo Neto es la parte del Activo Circulante que se cubre con fuentes de carácter permanente. Es el Capital operativo de la empresa. Es el fondo a través del cual la empresa puede hacerle frente a: cumplir con sus deudas corrientes, pagar los cargos fijos por intereses, pagar sus dividendos, absorber pérdidas de operación, asumir bajas en el valor de reposición de los Inventarios e inversiones temporales y asumir costos de emergencia. Representa un margen de seguridad o colchón de protección para los acreedores.

La base teórica que sustenta la utilización del Capital de Trabajo para medir la liquidez de una empresa es la creencia de que mientras más amplio sea el margen de Activos Circulantes con que cuente la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo (Pasivos Circulantes), en mejores condiciones está para pagar sus cuentas a medida que vencen. Sin embargo, se presenta un problema porque hay un grado diferente de liquidez relacionado con cada activo y Pasivo Circulante.

Aunque los activos de la empresa no puedan convertirse en efectivo en el preciso momento en que se necesiten, mientras más grande sea la cantidad de Activos

Circulantes existentes, mayor es la probabilidad de que algunos de ellos puedan convertirse en efectivo para pagar una deuda vencida.

Lo que da origen a la necesidad del Capital de Trabajo es la naturaleza no sincronizada de los flujos de caja de la empresa. Los flujos de caja de la empresa que resultan del pago de Pasivos Circulantes son relativamente predecibles. Generalmente se sabe la fecha en que se vencen las facturas, cuando se incurre en una obligación. Por ejemplo, cuando se compra mercancía a crédito, las condiciones de crédito se extienden a la empresa que exige el pago de una deuda determinada. Así mismo, pueden predecirse lo relacionado con documentos por pagar y pasivos acumulados, que tienen fecha de pago determinadas. Lo que es difícil de predecir son las entradas futuras a caja de la empresa. Es bastante difícil predecir la fecha en que Activos Circulantes que no sean caja y otros valores negociables puedan convertirse en efectivo. Mientras más predecibles sean estas entradas a caja, menor será el Capital de Trabajo que necesitará la empresa. Las empresas que tengan entradas a caja incierta deben mantener niveles adecuados de Activos Circulantes para cubrir sus Pasivos Circulantes.

El análisis del Capital de Trabajo Neto es una valiosa ayuda para la administración de la empresa. Le permite comprobar la eficiencia con que están empleándose estos recursos. También es importante para los accionistas y acreedores a largo plazo, que necesita saber las perspectivas de pago de sus dividendos e intereses.

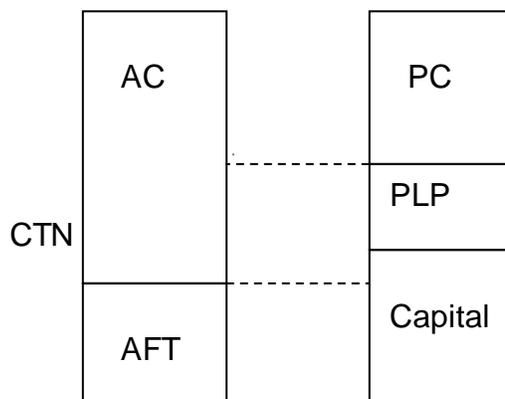
Al estudiar el Capital de Trabajo Neto puede resultar interesante analizar la composición, estructura, tendencias del Activo y del Pasivo Circulante. De esta forma, las variaciones ocurridas de año en año, pueden observarse más claramente. Las variaciones del Efectivo, las Cuentas por Cobrar, los Inventarios, pueden afectar la capacidad de la empresa para hacerle frente al pago de sus deudas a corto plazo.

Si disminuye el Efectivo, creciendo en exceso la Cuentas por Cobrar o los Inventarios, puede traer como consecuencia la inmovilización de recursos que no producen beneficios y afectan la liquidez de la empresa. Pero posteriormente los Inventarios pueden ser vendidos y las Cuentas por Cobrar cobradas, entonces aumenta el Capital de Trabajo Neto, esto es así ya que al venderse las mercancías

que se encuentran en Inventario se produce un intercambio de valores no equivalente, o sea, se obtiene una Utilidad que va a reflejarse concretamente en la cuenta de Efectivo o en las Cuentas por Cobrar.

La liquidez del Capital de Trabajo Neto es más favorable cuando los valores de este se encuentra en Efectivo, Inversiones Temporales, Efectos por Cobrar y Cuentas por Cobrar, dentro del término concedido para hacerlas efectivas y los valores menores en Inventarios. La administración del circulante constituye uno de los aspectos más importantes de la administración financiera, ya que si la empresa no puede mantener un nivel satisfactorio de Capital de Trabajo es probable que llegue a un estado de insolvencia y que se vea forzada a declararse en quiebra.

Gráficamente se expresa el equilibrio financiero.



AC = Activo Circulante.

AFT = Activo Fijo Tangible.

PC = Pasivo Circulante.

PLP = Pasivo a Largo Plazo.

CTN = Capital de Trabajo Neto.

Por tal razón consideramos que una empresa está equilibrada financieramente cuando sus Activos Fijos están financiados con fuentes de carácter permanente. Estas fuentes están representadas por el Pasivo a Largo Plazo y por el Patrimonio o Capital Contable.

Capital de Trabajo Necesario.

Es el financiamiento mínimo que necesita una empresa para garantizar de forma

ininterrumpida el proceso de producción, circulación y la prestación de los servicios. Sucede que en ocasiones en nuestras entidades el Capital de Trabajo real no coincide con el Capital de Trabajo Necesario, de ahí la importancia que tiene para cualquier entidad conocer el Capital de Trabajo que realmente necesita para el desarrollo eficiente de su gestión.

Jaime Loring (1995), en su libro *Gestión Financiera*, plantea que la determinación del volumen conveniente de capital circulante es una condición necesaria para salvaguardar a la empresa de problemas de liquidez y para asegurar un equilibrio financiero a corto plazo, y describe varios métodos entre los que se encuentra el cálculo en función de las ventas que parte de la hipótesis de que en general, las partidas del Activo Circulante y del Pasivo Circulante están en función de las ventas y que esta función se mantendrá en el futuro.

Por ello, a partir del crecimiento previsto de las ventas, se podrán calcular las variaciones que deben experimentar las partidas del circulante, para lo cual se puede aplicar un coeficiente o porcentaje de ventas.

En la administración del ciclo de flujo de efectivo es útil distinguir dos elementos:

- El ciclo operativo y el ciclo de pagos, los cuales se combinan para determinar, el ciclo de conversión del efectivo.

El ciclo operativo toma en cuenta las dos siguientes determinantes de la liquidez:

a) El período de conversión de los Inventarios, que es un indicador del tiempo promedio que necesita una empresa para convertir sus Inventarios acumulados de materia prima, productos en proceso y producción terminadas en productos y para vender éstos productos a los clientes. Se mide por la antigüedad promedio de los Inventarios.

b) El período de conversión de las Cuentas por Cobrar, que es un indicador del tiempo promedio que necesita una empresa en convertir sus Cuentas por Cobrar en efectivo. Se mide por el período de cobranza

El ciclo operativo mide la cantidad de tiempo que transcurre entre las compras de las materias primas y la cobranza de efectivo como pago por esos bienes después que han sido vendidos. Este se centra en la oportunidad de los flujos de entrada de efectivo pero elude la oportunidad de los flujos de salida (momento en el que

debemos pagar las compras y la mano de obra). Sin embargo, los requerimientos de financiamiento de la empresa se verán influenciados por su capacidad de demorar los pagos al comprar materiales a plazos prolongados de créditos al hacer pagos de mano de obra después de que el trabajo ha sido realizado.

A partir de aquí se hace evidente la necesidad que las empresas adopten medidas para reducir el ciclo de conversión del efectivo. Esto es posible de la siguiente forma:

- Cobrando sus Cuentas por Cobrar con mayor rapidez, tal vez ofreciendo descuentos en efectivo.
- Acortando el período de conversión del Inventario, hasta tanto no se pierda calidad en el proceso.
- Aumentando la cantidad de días para definir los pagos.

Teniendo en cuenta lo anterior podemos plantear que un Capital de Trabajo excesivo o insuficiente refleja una situación desfavorable para un negocio pues:

- Si el Capital de Trabajo es excesivo, especialmente en forma de efectivo y valores negociables quiere decir que existe un gran volumen de fondos que no son usados productivamente, representando una pérdida de interés o de utilidad, estimulando los pagos excesivos de dividendos y a menudo conducen a inversiones en proyectos indeseables o en medios y equipos innecesarios. Este exceso de Capital de Trabajo puede llevar al descuido en los costos y por lo tanto a insuficiencias en las operaciones.

Las insuficiencias del Capital de Trabajo pueden estar originadas por un volumen de venta por debajo de su costo; precios de ventas rebajados debido a la competencia; pérdidas ocasionadas por tormentas, inundaciones, robos que no están cubiertos por el seguro; política poco conservadora de dividendos, pues a veces para conservar la apariencia de una situación financiera favorable se continua pagando dividendos aunque ni las ganancias actuales, ni la situación de la caja garantice dichos dividendos.

Según la revisión bibliográfica se pudo constatar diferentes criterios que enriquecen el valor teórico de la investigación.

CAPITULO 2: Evaluación de la Gestión de Cobros y Pagos en la EES Industrias Locales Varias Taguasco.

2.1 Caracterización de la EES Industrias Locales Varias Taguasco.

La EES Industria Locales Varias de Taguasco, está ubicada en la calle Martí No.182 Zaza del Medio, fue creada a raíz de la división Política Administrativa, para acoger personas Discapacitadas y procedente de otras instalaciones con el objetivo de satisfacer las necesidades de cumplir Demanda Popular de la población, se subordina a La Empresa Provincial Producciones Varias Sancti Spíritus creada en mayo de 1983 según acuerdo de la Asamblea Provincial del Poder Popular y pertenece al Ministerio de la Industria Ligera.

En estos momentos la conforman tres ramas productivas, las cuales son: confecciones, química y gráfica.

La empresa cuenta con un punto de venta y cinco talleres ubicados en la localidad y en la cabecera municipal, abarca un total de 175 trabajadores aproximadamente. Produce para la amplia demanda popular mercado industrial y artesanal, tiendas recaudadoras de divisa, organismos, servicios e insumo al turismo. Se destaca por las fortalezas siguientes: ser productores y comercializadores mayoristas en MN y CUC revirtiendo las ganancias en CUC en la empresa provincial; contar con una fuerza de trabajo estable y consagrada y tienen identificados entre los principales suministradores y clientes los siguientes:

Principales Suministradores:

- _ Papelera de Jatibonico
- _ Empresa de Recuperación de Materias Primas Ciudad Habana
- _ Empresa de Recuperación de Materias Primas Sancti Spíritus
- _ CCS Primero de Mayo

Clientes:

- _ EMBER Mayabeque
- _ Universal Villa Clara
- _ DIVEP Cienfuegos
- _ DIVEP Camagüey

Objeto Social:

Mediante la Resolución No. 505/2014, de fecha 16 de julio de 2014, dictada por Adel Izquierdo Rodríguez, Ministro de Economía y Planificación se establece en la entidad como objeto social : producir y comercializar confecciones textiles, así como artículos derivados de la madera, el metal, la química y la gráfica.

La EMPROVA Taguasco se destaca por producir y comercializar de forma mayorista confecciones textiles de todo tipo, destacándose en la confección de guayaberas; produce y comercializa disímiles productos derivados del plástico como escoba, escobillones, mangueras, tapas de botella, comercializa cloro, pintura, y otros productos derivados de la química. Produce y comercializa modelos, cajas de comida para cumpleaños, sobres de distintos tamaños, artículos de fiestas y file en CUP y CUC. Presta servicios de tapicería, carpintería, y además se producen y comercializan fuegos artificiales y derivados.

Tiene como **misión** la producción y comercialización de artículos de alta demanda popular para satisfacer las necesidades cada vez más crecientes de los elementos internos y externos con la mayor calidad, productividad y competitividad tanto para el Mercado Nacional como la Exportación.

Su **visión** es ser líder en el mercado interno, ampliar las exportaciones con una fuerza de trabajo altamente calificada, con una tecnología más avanzada y con un Sistema de Gestión de la calidad certificada.

La estructura de la entidad se corresponde con la elaborada y aprobada en la Plantilla de Cargos por la Empresa Provincial, teniendo la siguiente estructura y composición:

1. Oficina Central de la Unidad Administrativa, que está compuesta por las siguientes áreas de trabajo:

1.1. Área de la Dirección: Compuesta por el Director, una Secretaria, un Chofer D, un Técnico en Seguridad y Protección y un Asesor Jurídico (contratado con la Consultoría Jurídica de Taguasco).

1.2. Área Económica: Compuesta por el Jefe de Departamento y cuatro Técnicos en Gestión Económica.

1.3. Área de Producción y Comercialización: Compuesta por el Jefe de Departamento, un Técnico en Gestión Comercial, un Técnico Comercial, un Técnico en Gestión de la Calidad, un Chofer “C” y un Dependiente de Almacén.

1.4. Área de Recursos Humanos; Compuesta por un Jefe de Departamento, un Técnico en Gestión de los Recursos Humanos y un Técnico en Seguridad y Salud del Trabajo.

2. Talleres: Lo integran cinco unidades:

2.1. Taller El Artesano: Compuesto por un Administrador, un Técnico en Gestión Económica, una revisadora, dos serenos y 34 obreros.

2.2. Taller La Academia: Compuesto por un Administrador, un Técnico en Gestión Económica, una Revisadora y nueve obreros.

2.3. Taller Discapacitados: Compuesto por un Administrador, un Técnico en Gestión Económica, una Cocinera y 21 obrero.

2.4. Taller La Pirotecnia: Compuesto por un Administrador, un Técnico en Gestión Económica y 21 obreros.

2.5. Taller Fábrica de Plástico: Compuesto por un Jefe de Brigada, un Técnico en Gestión Económica, dos serenos y 51 obreros.

3. Punto de Venta “La Zaceña”: Compuesto por un dependiente.

2.2 Resultados del diagnóstico.

En la investigación se realizó el diagnóstico de la situación actual que presenta el Sistema de Cobros y Pagos en la EES Industria Locales Varias Taguasco. En la realización del mismo se emplearon varias técnicas como: revisión del estado de Cuentas por Cobrar y Pagar por edades, la revisión de los Submayores de Cobros y Pagos, revisión de expedientes, y las Actas del Consejo de Dirección.

Los resultados del diagnóstico se exponen a continuación:

- ✓ Se elaboran los Estados Financieros y se consolidan al cierre de cada período económico (por mes), mostrando la situación existente de las Cuentas por Cobrar y Pagar.
- ✓ La Gestión de Cobros y Pagos presenta algunas irregularidades con relación a las conciliaciones, las cuales no se realizan con la totalidad de los clientes y suministradores, en el caso de los contratos si se efectúan con todos los clientes y suministradores, pero no se cumple con todo lo que se contrata.

2.3 Análisis de la Eficiencia Económica.

La medición de la eficiencia económica operativa con que se explota una entidad se realiza básicamente mediante el análisis financiero y económico operativo de sus actividades, lo que permitirá llegar a conclusiones acerca de las causas de las desviaciones y por lo tanto en las medidas correctivas a aplicar. Los análisis de los índices e indicadores de una actividad indican en sentido general la existencia o no de una desviación con una normativa o valor de comparación conocido, es decir, que señala que existe un problema y probablemente dónde, pero no indica en modo alguno las causas del mismo por lo que el análisis de los índices e indicadores y la evaluación de sus valores absolutos o relativos constituyen solamente el proceso inicial de medición de la eficiencia que se completa con el análisis profundo de los factores involucrados, investigaciones, estudios especiales, etc. Que permiten llegar a conclusiones acerca de las causas de las desviaciones.

La importancia que reviste el análisis económico expuesto anteriormente como herramienta de dirección, constituye un medio infalible para evaluar la situación económico financiero de una empresa por lo tanto podríamos preguntarnos:

¿Qué objetivo persigue el análisis económico financiero?

Debemos destacar de los objetivos algunos de ellos:

1. Emplear de forma eficiente los medios que representan los Activos Fijos y los Inventarios.
2. Disminuir el costo de los servicios y lograr la eficiencia planificada.
3. Lograr el incremento de la actividad, a la vez que se eleva la calidad de la misma.
4. Poner de manifiesto las reservas existentes en la entidad.

5. Evaluar los resultados de la actividad analizada.
6. En qué medida es efectivo el control de la actividad económica y si se utiliza las posibilidades concebidas.

Para conocer la evaluación de la eficiencia en la EES Industria Locales Varias Taguasco seleccionamos un grupo de análisis que desarrollaremos posteriormente, entre los cuales podemos señalar:

- cumplimiento de los principales indicadores,
- recursos inmovilizados a corto plazo,
- evaluación de los Inventarios y sus fuentes de financiamiento,
- evaluación de los Indicadores Técnicos Económicos.

2.4 Análisis financiero. Herramientas para analizar.

Según el diccionario Larousse análisis es la distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer los principios o elementos que lo configuran.

Por su parte el libro Técnicas para analizar estados financieros de A Demestre, C Castells y A González lo refleja de la siguiente forma:

Significado general:

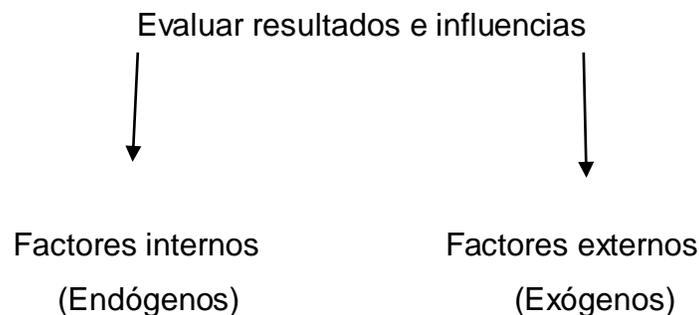
Análisis: Es el estudio realizado para separar las distintas partes de un todo.

Sistema: Técnica cuyo objetivo es la comprensión y el tratamiento de cada problema en relación con el conjunto de la coyuntura y de la estructura económica general.

Económico: Métodos correctos de interpretación de la información por oposición a la que trata de su elaboración y de su presentación.

Filosófico: Método que procede de lo compuesto a lo simple.

¿Para qué analizar?



Problemas de sistemas informativos	Crisis de la economía
Falta de diagnóstico	Escasa demanda
Márgenes de utilidades reducidos	Competencia
por excesos de costos	Desarrollo tecnológico
Exceso de deudas	Impuestos altos
Bajos rendimientos	Tasas de interés altas
Otros	Insolvencia de los clientes
	Otros

¿Por qué analizar?

Para tomar decisiones inteligentes:

Planes

Programas de acción

Políticas

Objetivos

Las empresas pueden estar en una situación de suspensión de pago o quebrar por desconocimiento de sus ejecutivos, que es lo mismo que ausencia de un diagnóstico empresarial, consecuencia lógica del análisis.

Herramientas de análisis:

Existen cuatro técnicas de análisis ampliamente utilizadas:

- Cambios en peso y en porcentajes
- Porcentajes de tendencias
- Porcentajes componentes(Tamaño común)
- Cálculo de las razones

Cambios en pesos y en porcentajes:

El valor de un cambio en pesos de un período a otro es significativo (valor absoluto), pero expresar el cambio en términos de porcentaje añade una cierta perspectiva. El valor de cualquier cambio en pesos es la diferencia entre el valor de un período estudiado y un período base que sirve de comparación. El valor porcentual se calcula dividiendo el valor del cambio entre el período analizado por el valor del período base.

Porcentajes de tendencias:

Consiste en determinar las variaciones de un año base, en relación con los años siguientes considerados en el análisis. Esto ayuda a demostrar la extensión y dirección del cambio.

El procedimiento requiere dos pasos:

- 1) Seleccionar un año base y a cada partida de ese año base se le da un valor del 100%, a los efectos de la comparación.
- 2) Cada partida de los años siguientes se expresa como un porcentaje del valor del año base.

Porcentajes componentes:

Estos porcentajes indican el tamaño relativo de cada partida incluida en un total, con relación al total. Calculando los porcentajes componentes de varios años sucesivos se pueden observar las partidas que aumentan en importancia y las menos significativas. A los estados preparados de esta forma se les denomina estados de tamaño común.

Cálculo de razones:

Esta técnica de análisis está implícita en las anteriores técnicas empleadas, o sea, una razón es un índice, un coeficiente. Una razón es una simple expresión matemática de la relación de un número con otro, que se toma como unidad o ciento por ciento. Se pueden expresar de diferentes unidades de medidas (en veces, en tanto por ciento, en días, en valor).

Técnicamente es muy fácil obtener una razón, por tanto a partir de los estados financieros como fuente de información pueden calcularse infinitas relaciones, sin embargo, solo un grupo de ellas (razones) son útiles para el analista, pues se debe establecer una relación significativa entre las dos cifras.

Según el criterio del Colectivo de autores del Material de Consulta del II Programa de Preparación de los Cuadros, las razones están divididas en grupos básicos:

1. Razones de Liquidez.
2. Razón de Solvencia.
3. Razones de Apalancamiento.
4. Razones de Actividad.

5. Razones de Cobro y Pago.
6. Razones de Rentabilidad.
7. Razones de Crecimiento.
8. Razones de Autofinanciación.

Fred Weston hace la siguiente clasificación:

1. Razones de Liquidez: miden la habilidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo.
2. Razones de Apalancamiento: miden el grado mediante el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas.
3. Razones de Actividad: miden el grado de efectividad con que la empresa está usando sus recursos.
4. Razones de Rentabilidad: miden la efectividad de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

Gitman divide las razones en cuatro grupos básicos: Razones de Liquidez y Actividad, Razones de Endeudamiento, Razones de Rentabilidad y Razones de Cobertura.

Razones de Liquidez:

La liquidez de una empresa se juzga por la capacidad de la empresa para satisfacer las obligaciones a corto plazo, incluyendo la habilidad para convertir en efectivo determinados Activos Circulantes.

▪ **Liquidez General o Razón Circulante.**

Esta razón es una medida de liquidez de la empresa, además es una forma de medir el margen de seguridad que la administración mantiene para protegerse de la inevitable irregularidad en el flujo de fondos a través de las cuentas del Activo Circulante y el Pasivo Circulante. Indica el grado en el cual los derechos del acreedor a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se esperan se conviertan en efectivo en un período más o menos igual al crecimiento de las obligaciones.

Su expresión para el cálculo es la siguiente:

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

Menor que 1 Peligro de suspensión de pagos.

De 1 a 2 Correcto.

Mayor que 2 Peligro de tener ociosos.

▪ **Liquidez Inmediata o Prueba Ácida.**

Representa la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, señala el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo. Esta razón expresa la capacidad real que tiene la entidad para cubrir sus obligaciones, contando con los activos más líquidos.

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

Menor que 1 Peligro de suspensión de pagos.

De 1 a 2 Correcto.

Mayor que 2 Peligro de tener exceso de tesorería.

▪ **Solvencia.**

Mide la capacidad de solventar las deudas a corto y largo plazo con terceros.

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

Menor 1 Peligro de no poder solventar las deudas.

Entre 1 y 2 Correcto.

Mayor 2 Peligro de tener ociosos.

▪ **Disponibilidad**

$$D = \frac{\text{Efectivo en Caja} + \text{Efectivo en Banco}}{\text{Pasivos Circulantes}} \quad \{\text{Veces}\}$$

Menor 0,3 Peligro de no poseer capacidad mínima para atender sus obligaciones a corto plazo.

De 0,3 Deseable.

Mayor 0,3 Posee la capacidad mínima para asumir sus obligaciones a corto plazo.

Razones de Administración de Deudas o Apalancamiento:

Se utilizan para diagnosticar la deuda que tiene la empresa, así como para comprobar hasta que punto se obtiene el beneficio suficiente para soportar la carga financiera.

Mide el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas.

▪ **Endeudamiento.**

Expresa en que medidas las deudas están financiando la inversión en activos de la entidad.

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

Menor de 0.40 Bajo Riesgo

Entre 0.40 y 0.60 Riesgo medio

Mayor de 0.60 Alto Riesgo

Razones de Administración de Activos:

Estos ratios determinan la rapidez con que ciertos activos se pueden convertir en efectivo. Además proporcionan información respecto a la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos.

Expresan eficiencia operativa, miden la efectividad con que la entidad emplea los recursos que dispone. En estos intervienen comparaciones entre el nivel de ventas y la inversión de las distintas cuentas del activo. Clasifican como razones de actividad las siguientes:

▪ **Ciclo de Cobro.**

Indica el plazo promedio de tiempo que una empresa debe esperar para recibir el pago de efectivo después de hacer una venta.

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

Si el ciclo es menor o igual a 30 días es correcto.

Si el ciclo es mayor a 30 días es deficiente.

- **Ciclo de Pago.**

Indica el plazo promedio de tiempo que una empresa debe esperar para hacer el pago de efectivo después de realizar una compra.

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

Si el ciclo es menor o igual a 30 días es correcto.

Si el ciclo es mayor a 30 días es deficiente.

- **Ciclo de Inventarios.**

Muestra el número de veces que las existencias de Inventario rotan en un período, es decir el tiempo total que la entidad necesita para que los Inventarios sean transferidos en Cuentas por Cobrar y Efectivo.

Es de significar que un exceso de Inventario conlleva a altos costos de almacenamiento y el riesgo de que estos se conviertan en obsoletos, un bajo nivel de Inventario, por otra parte puede ocasionar pérdida de clientes por la carencia de mercancías, por lo que se recomienda que el Inventario se mantenga en constante movimiento, y que sea solo el necesario para cubrir la demanda.

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

≤ 90 días e inferior al período precedente.

- **Rotación de Inventarios.**

Expresa las veces que los Inventarios se han convertido en dinero.

$$RI = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Inventario promedio}} \quad \{\text{Veces}\}$$

- > 9 veces Rotación aceptable.
- < 9 veces Deficiente rotación de Inventarios.

- **Rotación de Activo Circulante.**

Expresa las veces que las Ventas Netas cubren el Activo Circulante, o sea, cuántos pesos se generaron de ventas por cada peso de Activo Circulante.

$$RAC = \frac{\textit{Ventas Netas}}{\textit{Activos Circulantes}} \quad \{\textit{Veces}\}$$

Mientras más alto sea mejor, ya que refleja que la dirección ha utilizado con eficacia al circulante.

Razones de Rentabilidad:

Miden la eficiencia con que está siendo manejada la empresa, la relación entre los beneficios y los capitales invertidos. Mientras mayores sean sus resultados, mayor será la prosperidad para la empresa.

- **Margen de utilidad sobre ventas.**

Indica cuanto beneficio se ha obtenido por cada peso de ventas, en otras palabras cuanto gana la empresa por cada peso que vende.

$$MUV = \frac{\textit{Utilidades netas}}{\textit{Ventas}} \bullet 100$$

Mientras mayor sea el resultado de este indicador mejor será para la empresa, más eficiente ha sido la gestión de ventas.

- **Generación básica de utilidades.**

Indica la capacidad de los activos de la empresa para generar un ingreso en operaciones.

$$GBU = \frac{\textit{Utilidades antes Intereses e impuestos}}{\textit{Ventas}} \bullet 100$$

Mientras mayor sea el resultado de este indicador mejor será para la empresa, más eficiente ha sido la gestión de ventas.

- **Rentabilidad económica**

Mide el rendimiento obtenido con respecto al total de la inversión y el beneficio por cada peso activo.

$$RE = \frac{Utilidad\ neta}{Activo\ total} \cdot 100$$

Cuanto mayor sea su valor, mejor será para la empresa, pues sus resultados reflejarán en cuanto el activo de la entidad ha sido productivo

- **Rentabilidad financiera**

Mide la utilidad neta que se obtiene por cada peso de patrimonio.

$$RF = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio} \cdot 100$$

Cuanto mayor sea su valor, mejor será para la empresa, pues sus resultados reflejarán en cuanto el patrimonio de la entidad ha sido productivo.

Se ha manifestado que el procedimiento propuesto permite conocer los factores que dan lugar a las desviaciones, posibilitando tomar decisiones que contribuyan al uso racional de los recursos.

Seguidamente se aplicará el procedimiento para determinar dónde se deterioran las razones financieras.

2.5 Análisis de los indicadores técnico económico de la empresa al cierre del año 2014 y 2015.

En este epígrafe se desarrolla la evaluación de la Gestión del Sistema de Cobros y Pagos de la EES Industria Locales Varias Taguasco, para ello se han tomado como base los datos reales que ofrecen los Libros, Registros de la Contabilidad y los Estados Financieros correspondientes al cierre del año 2014 y 2015, efectuándose un proceso comparativo entre estos. Con este estudio se pretende arribar a conclusiones que contribuyan a disminuir los índices de los cobros y pagos, y que se tomen las decisiones adecuadas para mejorar la gestión de estos indicadores.

2.5.1 Análisis de los indicadores técnico económico.

Tabla: 2.1. Análisis de los indicadores técnico económico

Indicadores	UM	Real 2014	Real 2015
Ingresos totales	MP	7032.9	5908.9
Gastos totales	MP	5823.2	4662.4
Ventas Netas	MP	6968.6	5845.9
Costo total	MP	5245.6	3570.7
Utilidad o pérdida del período	MP	1209.7	1246.5
Salarios	MP	1828.1	2001.2
Promedio de trabajadores	P	128	117
Costo salario/peso de ingreso	P	0.4192	0.4548
Costo total/peso de producción	P	0.734	0.624
Productividad	P	2839	3145
Salario medio mensual	P	1190	1430

Fuente: Estados financieros al cierre de 2014 y 2015.

Como se puede apreciar en la tabla 2.1 en el año 2015 existe una disminución de los ingresos y los gastos con relación al año 2014, existe una disminución de las ventas totales en el 2015 de 1122.7 MP con relación a los niveles alcanzados en el año anterior motivado por falta de materias primas en algunas de las ramas productivas. Tal resultado resulta desfavorable para la entidad.

Los indicadores de productividad y salario medio relacionados en el año 2015 presentan una mejor situación respecto al año anterior.

La utilidad en el año 2015 fue superior al año 2014 en 36.8 MP, ya que los ingresos se incrementaron más que los gastos, lográndose estos resultados por la eficiencia con que se realizó y a su vez siendo favorable para la entidad.

2.5.2 Cumplimiento de los indicadores fundamentales al cierre 2015.

Tabla: 2.2. Análisis de los indicadores fundamentales al cierre 2015

Indicadores	Plan	Real	%
Ventas	4837.4	5950.4	123.0
Salarios Devengados	1553.3	2001.2	128.8
Promedio de Trabajadores	120	117	97.5
Productividad Mensual	2368	3145	132.8
Salario Medio	1079	1430	132.5
Costo Salario/ peso Producción	0.4316	0.5099	118.1
Costo Total/ peso Producción	0.866	0.624	72.1
Costo Total	3229.6	3570.7	110.6

Fuente: Estados financieros al cierre de 2014 y 2015.

Como se observa en la tabla 2.2 existe un cumplimiento de las ventas a un 123 %, originado el mismo por la cantidad de las ventas realizadas y la amplia demanda por parte de los consumidores. Tal resultado resultada favorable para la empresa.

2.6 Análisis de la situación financiera a corto plazo.

EL análisis de la situación financiera a corto plazo, de una empresa involucra partidas que se reflejan en el Activo y el Pasivo Circulante del Balance General.

A continuación mostramos un análisis que permite detectar las causas que generan la insuficiencia monetaria en la empresa objeto de estudio. Evaluación de las cuentas de clientes e ingresos pendientes de cobros.

Tabla: 2.3. Análisis de la situación financiera de la entidad

Indicadores	Plan	Real	%
Ingresos Totales	<u>4720.6</u>	<u>5908.9</u>	<u>125.2</u>
De ello: Actividad fundamental	4720.6	5908.9	125.2
Gastos Totales	<u>3524.3</u>	<u>4662.4</u>	<u>132.3</u>
De ello: Actividad fundamental	3524.3	4662.4	132.3
Resultados	<u>1196.3</u>	<u>1246.5</u>	<u>104.2</u>
De ello: Actividad fundamental	1196.3	1246.5	104.2

Fuente: Estados financieros al cierre de 2014 y 2015.

En la tabla 2.3 podemos observar que los ingresos y los gastos totales logran un sobre cumplimiento de estos indicadores, además existe un aumento de la ganancia a un 104.2 % es decir un incremento de un 4.2 % lo que representa un resultado favorable para la empresa. En el caso de la actividad fundamental que incluye todas las mencionadas anteriormente el comportamiento también fue positivo.

2.7 Comportamiento de las Cuentas por Cobrar.

Tabla: 2.4. Análisis de las Cuentas por Cobrar

Indicadores	2014	2015
Efectos y Cuentas por Cobrar a Corto Plazo	1240.8	1404.3
Menos: Cobros Anticipados	0.4	0.0
Recursos Inmovilizados a Corto Plazo	<u>1240.4</u>	<u>1404.3</u>

Fuente: Estados financieros al cierre de 2014 y 2015.

Como se apreciar en la tabla 2.4, en los saldos de las Cuentas y Efectos por Cobrar a corto plazo en el año 2015 presenta un aumento de 163.5 MP, resultado desfavorable para la empresa, es decir en mayor la cantidad a desembolsar. El nivel de los recursos inmovilizados es de 163.9 MP.

2.7.1 Comportamiento por Edades de las Cuentas por Cobrar (año 2014-2015).

Tabla: 2.5. Edades de las Cuentas por Cobrar

Edades	2014		2015	
	Monto	%	Monto	%
Hasta 30 días	875.1	70.7	1,302.7	92.8
De 31 a 60 días	270.7	21.9	21.2	1.5
De 61 a 90 días	90.0	7.3	76.7	5.5
Más de 90 días	<u>1.2</u>	<u>0.1</u>	<u>3.7</u>	<u>0.2</u>
Total	1,237.0	100.0	1,404.3	100.0

Fuente: Estados financieros al cierre de 2014 y 2015.

Como se puede apreciar en la tabla 2.5, las Cuentas por Cobrar a clientes el por ciento más elevado en ambos períodos está en las facturas de hasta 30 días con un 70.7 % y 92.8 % respectivamente, aunque en el año 2015 el monto aumenta en 427.6 MP más que en el año 2014. En el caso de las facturas de 31 a 60 días en el 2015 disminuyendo en 249.5 MP con respecto al 2014, además existe una disminución de 13.3 MP en las facturas de 61 a 90 días, sin embargo en las facturas con más de 90 días existe un aumento de 2.5 MP en el año 2015 con relación al 2014, siendo esto resultado desfavorable para la empresa.

2.8 Comportamiento por Edades de las Cuentas por Pagar.

Tabla: 2.6. Edades de las Cuentas por Pagar.

Edades	2014		2015	
	Monto	%	Monto	%
Hasta 30 días	495.8	56.9	255.5	34.3
De 31 a 60 días	267.9	30.7	11.0	1.5
De 61 a 90 días	99.9	11.5	179.8	24.2
Más de 90 días	<u>8.4</u>	<u>0.9</u>	<u>297.4</u>	<u>40.0</u>
Total	872.0	100.0	743.7	100.0

Fuente: Estados financieros al cierre de 2014 y 2015.

Como se puede apreciar en la tabla 2.6 en los períodos analizados la empresa cuenta con un saldo considerable en las Cuentas por Pagar, debemos decir que el año 2015 con relación al 2014 tiene un resultado más desfavorable ya que el monto mayor se encuentra en más de 90 días, el cual se encuentra fuera de los términos establecidos y se evalúa como desfavorable para la empresa.

2.9 Evaluación de los Inventarios y sus fuentes de Financiamientos.

Tabla: 2.7. Evaluación de los Inventarios y sus fuentes de Financiamientos

Indicadores	2014	2015
Inventarios	<u>701.3</u>	<u>1315.7</u>
Producción en Proceso	0.0	0.0
Total Inventario	701.3	1315.7
Menos: Efectos y Cuentas por Pagar a Corto Plazo	846.0	743.7
Más: Pagos Anticipados	<u>29.4</u>	<u>19.9</u>
Cuentas por Cobrar Diversas (Operaciones Corrientes)	<u>0.4</u>	<u>0.0</u>
Recursos Inmovilizados a Corto y Mediano Plazo	<u>(114.9)</u>	<u>591.9</u>

Fuente: Estados financieros al cierre de 2014 y 2015.

Como se observa en la tabla 2.7 en el año 2015 existe un aumento de 706.8 MP en la inmovilización de los recursos a corto plazo, además se aprecia una disminución en los pagos de 9.5 MP, así como una disminución de las Cuentas por Cobrar diversas de 0.4 MP.

El aumento en los recursos inmovilizados está dado fundamentalmente por el aumento de los Inventarios en 614.4 MP, resultando desfavorable para la empresa.

2.10 Cálculo de las Razones Financieras.

Atendiendo al análisis realizado anteriormente procedemos a realizar un análisis de las razones financieras con el objetivo de profundizar en el estudio.

Razones que expresan Liquidez:

- **Liquidez General o Razón Circulante.**

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

Tabla: 2.8. Razón de Liquidez General o Razón Circulante.

Indicadores	Período (cierre) (MP)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Activo Circulante	2256.3	2756.6	500.3
Pasivo Circulante	1059.1	2339.2	1280.1
Liquidez general (veces)	2.1	1.2	(0.9)

Fuente: Estados de situación cierre 2014 y 2015.

Como podemos apreciar en la tabla 2.8 en ambos períodos la empresa tiene índices favorables, es decir su Activo Circulante es superior al Pasivo Circulante, lo que indica que el activo va a cubrir el pasivo, en esta razón si lo comparamos con el índice establecido por la entidad que es de 1.00 como mínimo pesos se manifiesta de manera favorable en el año 2015.

Las variaciones que han provocado esta disminución de la razón de liquidez general esta dado fundamentalmente porque:

- El Activo Circulante en el 2015 aumenta en 500.3 MP con respecto al 2014
- El Pasivo Circulante en el 2015 aumenta en 1280.1 MP con respecto al 2014

En el año 2014 el resultado es mayor que 2, esto significa que tiene Activos Circulantes ociosos, que hace necesario evaluar la política de administración de Inventarios y las causas que provocan el mantenimiento de existencias altas en las Cuentas por Cobrar.

En el caso del año 2015, es menor que 1,5 indica que la entidad tiene mayores probabilidades de incumplir sus obligaciones de pago a corto plazo, lo que implica que se analice el impacto de la política de cobros y pagos prevista en la entidad.

- **Liquidez Inmediata o Razón Ácida.**

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

Tabla: 2.9. Razón de Liquidez Inmediata o Razón Ácida.

Indicadores	Período (cierre) (MP)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Activo Circulante	2256.3	2756.6	500.3
Menos : Inventarios	701.3	1315.7	614.4
Activo Líquido	1555.0	1440.9	(114.1)
Pasivo Circulante	1059.1	2339.2	1280.1
Liquidez Inmediata (veces)	1.5	0.6	(0.9)

Fuente: Estados de situación cierre 2014 y 2015

Como se observa en la tabla 2.9 en el año 2015 la empresa presenta una liquidez inmediata de 0.6 veces, disminuyendo con respecto al 2014 en 0.9 veces.

En el año 2014 como el resultado es mayor que 1 la empresa puede llegar a tener exceso de Tesorería, lo cual puede estar dado por el elevado valor de las Cuentas por Cobrar.

Sin embargo en el 2015, es menor que 1, la empresa corre el peligro de caer en insuficiencia de recursos para hacerle frente los pagos.

- **Disponibilidad**

$$D = \frac{\text{Efectivo en Caja} + \text{Efectivo en Banco}}{\text{Pasivos Circulantes}} \quad \{ \text{Veces} \}$$

Tabla: 2.10. Disponibilidad

Indicadores	Período (cierre) (MP)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Efectivo en Caja	0.8	2.0	1.2
Efectivo en Banco	217.6	10.3	(207.3)
Pasivos Circulantes	1059.1	2339.2	1280.1
Disponibilidad (veces)	0.21	0.01	(0.2)

Fuente: Estados de situación cierre 2014 y 2015

Como se observa en la tabla 2.10 en el año 2015 la empresa presenta una disponibilidad de 0.01 veces, disminuyendo con respecto al 2014 en 0.2 veces, resultado desfavorable ya que el valor medio deseable debe ser aproximadamente de 0.3, como es menor el valor de este ratio representa que la entidad no posee capacidad mínima para atender sus obligaciones a corto plazo.

- **Solvencia.**

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

Tabla: 2.11. Razón de Solvencia.

Indicadores	Período (cierre) (MP)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Activo total	2466.7	3091.7	625.0
Pasivo total	1146.2	1770.9	624.7
Solvencia (veces)	2.2	1.7	(0.5)

Fuente: Estados de situación cierre 2014 y 2015

Como se puede apreciar en la tabla 2.11 la empresa en el año 2014 disponía de 2.2 pesos por cada peso de deuda, existiendo una disminución en el año 2015 donde este ratio alcanza un valor de 1.7, siendo este más favorable para la empresa, ya que un valor mayor que 2 puede afectar el desenvolvimiento de la empresa pues conlleva exceso de recursos que se traducen en afectaciones en la Rentabilidad de la empresa.

Análisis de las Razones de Administración de deudas o Apalancamiento.

- **Endeudamiento.**

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

Tabla: 2.12. Endeudamiento.

Indicadores	Período (cierre)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Pasivo total.	1146.2	1770.9	624.7
Activo total.	2466.7	3091.7	625.0
Endeudamiento	46.5 %	57.3 %	10.8 %

Fuente: Estados de situación cierre 2014 y 2015

En la tabla 2.12 se puede ver que el año 2015 este ratio aumentó en 625.0 MP con relación al año 2014, pero debemos decir que en ambos períodos, en correlación con el estándar en general de un 60%, la situación es favorable porque la empresa ha proporcionado la mayor parte del financiamiento total de la empresa.

Análisis de las Razones de Administración de Activos.

- **Ciclo de Cobro.**

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

Indicadores	Período (cierre) (MP)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Cuenta y Efectos por Cobrar	1240.8	1404.3	163.5
Ventas	7243.4	5643.7	(1599.7)
Días del período	360	360	
Ciclo de cobro (días)	62	90	28

Fuente: Estados de situación cierre 2014 y 2015

Como se puede apreciar en la tabla 2.13 en el año 2015 existe un incremento de 28 días en el valor de este ratio en comparación con el año 2014, siendo este resultado muy desfavorable para la empresa, en los períodos analizados el ciclo de cobro se encuentra exageradamente por encima del rango establecido de 30 días, en el año 2015 lo supera en tres veces.

En el resultado de estos indicadores influye la política de cobros y pagos que se ha planteado la empresa, la entidad no se ha propuesto las estrategias comerciales de aplicación de descuentos o cobro de intereses por mora, a fin de que éstas respondan a los objetivos trazados por la empresa.

- **Ciclo de Pago.**

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

Tabla: 2.14. Ciclo de pago.

Indicadores	Período (cierre) (MP)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Cuenta y Efectos por Pagar	846.0	743.7	(102.3)
Costo de ventas	5245.6	3570.7	(1674.9)
Días del período	360	360	
Ciclo de pago (días)	58	75	17

Fuente: Estados de situación y de resultados cierre 2014 y 2015

Como se aprecia en la tabla 2.14 se demuestra que la empresa no ha corregido la situación en las Cuentas por Pagar, no se ha logrado mantener el ciclo en el rango establecido de 30 días para cada período evaluado, resultando desfavorable para la empresa ya que mediante el análisis de las cuentas por edades, se puede apreciar

el incumplimiento con lo establecido en el contrato o acuerdo de compra – venta firmado entre las partes.

- **Ciclo de Inventario.**

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

Tabla: 2.15. Ciclo de Inventarios.

Indicadores	Período (cierre) (MP)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Inventarios	701.3	1315.7	614.4
Ventas Netas	6813.6	5539.2	(1274.4)
Días del período	360	360	
Ciclo de Inventarios (días)	37	86	49

Fuente: Estados de situación y de resultados cierre 2014 y 2015

En la tabla 2.15 se puede apreciar que en el 2015 la empresa aumentó sus Inventarios en 614.4 MP, además disminuyó sus ventas en 1274.4 MP, aumentando el ciclo de Inventario en 49 días con relación al año anterior lo que resulta desfavorable para la empresa, pues mientras mayor es el resultado de este ratio menor es la eficiencia en el uso de estos recursos ya que los mismos permanecen inmovilizados mayor tiempo, lo cual puede ser síntoma de problemas de mercadeo (realización y venta de la producción) en la empresa, precios elevados, etc.

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

Cálculo del Capital de Trabajo.

Como planteamos en el Capítulo I según el criterio de varios autores, El Capital de Trabajo Neto es el que se obtiene deduciendo del Activo Circulante del Pasivo Circulante (AC – PC).

Tabla: 2.16. Cálculo del Capital de Trabajo Neto.

Indicadores	Período (cierre) (MP)		Variación (2-1)
	2014 (1)	2015 (2)	
Activo Circulante	2256.3	2756.6	500.3
Pasivo Circulante	1059.1	2339.2	1280.1
Capital de Trabajo Neto	1197.2	417.4	(779.8)

Fuente: Estados de situación cierre 2014 y 2015

Como se aprecia en la tabla 2.16 la empresa en los dos años analizados cuenta con Capital de Trabajo Neto, en el año 2015 con relación al año anterior, la capacidad de recursos propios con los que cuenta la entidad para continuar la producción disminuyó en 779.8 MP.

Cálculo del Capital de Trabajo Necesario.

$$KWN= CCE \times \text{Gastos Promedios diarios}$$

$$CCE= CI + CC - CP$$

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

- Ciclo de Inventario (Período promedio de Inventario).
- Ciclo de cobro (Período promedio de cobranza).
- Ciclo de pago (Período promedio de pago).
- Ciclo comercial o ciclo operativo.
- Ciclo de efectivo o ciclo de caja o ciclo de conversión del efectivo.
- Días del período (360).
- 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 (2014) = 37 días (Tabla 2.14)
(2015) = 86 días (Tabla 2.14)
- Ciclo de cobro (2014) = 62 días (Tabla 2.12)
(2015) = 90 días (Tabla 2.12)

- Ciclo de pago (2014) = 58 días (Tabla 2.13)
(2015) = 75 días (Tabla 2.13)

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

Tabla: 2.17. Capital de Trabajo Necesario.

Indicadores	Período (cierre)		Variación
	2014	2015	
Ciclo de Inventario	37	86	49
Ciclo de Cobro	62	90	28
Ciclo de Pago	58	75	17
Gastos promedios diarios	16	13	(3)
Capital de Trabajo Necesario	656	1313	657

Fuente: Estados de situación y de resultados cierre 2014 y 2015

Después de haber calculado el Capital de Trabajo Neto y el Capital de Trabajo Necesario se determina si la empresa tiene exceso o déficit de Capital de Trabajo mediante la siguiente fórmula:

Exceso o Déficit = CTN – KWN

Tabla: 2.18. Capital de Trabajo Necesario.

Indicadores	Período (cierre) (MP)	
	2014	2015
Capital de Trabajo Neto (CTN)	1197.2	417.4
Capital de Trabajo Necesario (KWN)	656	1313
CTN -KWN	541.2	(895.6)

Fuente: Estados de situación y de resultados cierre 2014 y 2015

Los resultados obtenidos en la tabla 2.18 arrojan en la empresa un exceso de Capital de Trabajo por un valor de 541.2 MP en el año 2014 y un déficit de Capital de Trabajo por valor de 895.6 MP en el 2015.

Al concluir este capítulo se conoció la influencia del Sistema de Cobros y Pagos en la Entidad a través del resultado de los indicadores de la eficiencia económica y el análisis realizado de las razones financieras que intervienen en este sistema.

CONCLUSIONES

Una vez concluida la investigación se arriba a las siguientes conclusiones:

- Durante la investigación se demostró la aplicación de los fundamentos teóricos que se tomaron como base para la elaboración del trabajo investigativo, los cuales fueron validados en el desarrollo práctico del mismo.
- Se realizó un diagnóstico donde se pudo apreciar que la entidad presenta problemas con la Gestión de Cobros y Pagos, presentando saldos fuera de término y no se realizan conciliaciones con la totalidad de los clientes.
- Durante el desarrollo de la investigación ha quedado demostrado que si se aplicaran de manera eficiente los mecanismos establecidos entonces se podrá mejorar la Gestión de Cobros y Pagos en la Entidad.

RECOMENDACIONES

- La EES Industrias Locales Varias Taguasco cumpla con los mecanismos establecidos que le permita mejorar la Gestión de Cobros y Pagos.

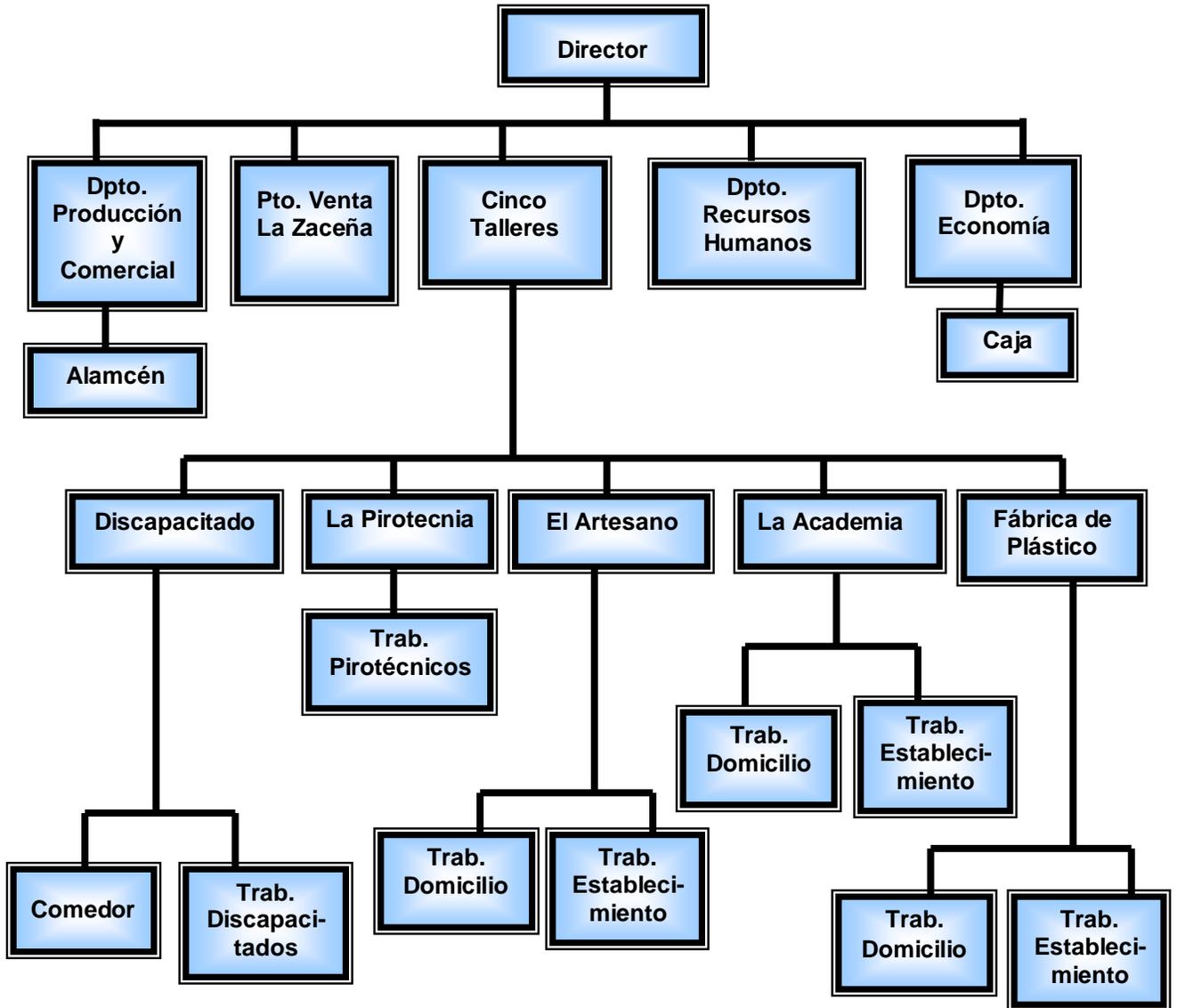
- La dirección de la entidad exija al Departamento Económico en conjunto con el Comercial un análisis de la Gestión de Cobros y Pagos al cierre de cada período, para determinar donde están las dificultades y tomar las medidas para lograr una correcta administración del efectivo.

- La investigación sea un soporte para futuras investigaciones en la entidad objeto de análisis.

BIBLIOGRAFÍA

- Administración y Gerencia. 2002 - 2003
- Álvarez López, José: Análisis de Balance, Auditoria e Interpretación, Editorial DONOSTIARRA, España 1998.
- Amat, Oriol. Análisis de Estados Financieros, Fundamentos y Aplicaciones. – España: Tercera Edición, Ediciones Gestión 2002, SA, 1997.
- Banco Central de Cuba. Documentos relacionados con el uso de la Letra de Cambio, el Pagaré y el Cheque en el Territorio Nacional. La Habana. Mayo del 2002.
- Banco Central de Cuba. Resolución No. 101. Normas Bancarias para los Cobros Y Pagos. 2011
- Banco Financiero Internacional S.A. Acerca del Nuevo Sistema de Cobros y Pagos. Mayo del 2002.
- Benítez Miranda, Miguel Ángel y Miranda Dearribas, María Victoria: Contabilidad y Finanzas para la Formación de los Cuadros de Dirección. Cuba 1997.
- Bernstein, Leopold A. Análisis de Estados Financieros. – España: Ediciones Deusto, 1994.
- Castro Ruz, Fidel. Informe Central. Tercer Congreso del PCC. – La Habana: Editorial Política, 1986.
- Colectivo de Autores. El Perfeccionamiento Empresarial en Cuba. – La Habana: Editorial Félix Varela, 1999.
- Colectivo de Autores. Análisis e Interpretación de los Estados Financieros. Material de Consulta.
- Demestre Ángela, Castells César, González Antonio. Técnicas para analizar estados financieros – Grupo Editorial Publicentro.
- Diccionario Larousse
- Enciclopedia Wikipedia
- Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución No.143. Procedimiento para el Ordenamiento de los Cobros y los Pagos en el país. 2013.

ANEXO -1
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA
EES INDUSTRIAS LOCALES VARIAS TAGUASCO



ANEXO – 2

ESTADO DE SITUACION CIERRE DICIEMBRE 2014

EES INDUSTRIAS LOCALES VARIAS TAGUASCO

	CONCEPTOS	PARCIAL	CUENTA	GRUPO
101	Efectivo en Caja		759	
110	Efectivo en Banco MN		217,578	
130	Efectos por Cobrar a Corto Plazo		3,822	
135	Cuentas por Cobrar Fuera del Sistema		1,237,011	
146	Pagos Anticipados		29,404	
164	Adeudos del Presupuesto del Estado		66,430	
183	Materias Primas y Materiales		99,720	
187	Utiles y Herramientas		6,229	
188	Producción Terminada		501,872	
189	Mercancías para la Venta		30,971	
193	Alimentos		59,260	
207	Materiales Auxiliares		3,210	
	TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		2,256,266	2,256,266
240	Edificios	180548	210,379	
242	Maquinarias y Equipos Energéticos	531		
244	Aparatos y Equipos Técnicos Especiales	3,903		
245	Medios y Equipos de Transporte	22,580		
246	Muebles, Enseres y Equipos de Oficina	53,568		
375	Menos: Depreciación de Edificios	26,062		
378	Menos: Depreciación Maq y Equi. Productivos	6,075		
380	Menos: Depreciación Medios de Transporte	17,183		
381	Menos: Depreciación Muebles y Eq.de Oficina	1,431		
	TOTAL ACTIVO FIJOS TANGIBLES			210,379
340	Cuentas por Cobrar Operaciones Corrientes		39	
	TOTAL OTROS ACTIVO		39	39
	TOTAL DE ACTIVO			2,466,684
410	Cuentas por Pagar Corto Plazo F. Sistema		846,033	
430	Cobros Anticipados		414	
442	Obligaciones con el Presupuesto del Estado		172,412	
460	Retenciones por Pagar		4,020	
492	Provisión para Vacaciones		26,189	
500	Provisión para Pagos de Subsidios		10,075	
	TOTAL PASIVO CIRCULANTE		1,059,143	1,059,143
515	Cuentas por Pagar Largo Plazo		3,389	
	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		3,389	3,389
696	Operaciones entre Dependencias		83,685	
	TOTAL OTROS PASIVOS		83,685	83,685
	TOTAL PASIVOS			1,146,217
600	Inversión Estatal		110,729	
	Utilidad o Pérdida del Período		1,209,738	
	TOTAL DEL PATRIMONIO			1,320,467
	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO			2,466,684

ANEXO – 3
ESTADO DE SITUACION CIERRE DICIEMBRE 2015
EES INDUSTRIAS LOCALES VARIAS TAGUASCO

	CONCEPTOS	PARCIAL	CUENTA	GRUPO
101	Efectivo en Caja		2,012	
110	Efectivo en Banco MN		10,300	
130	Efectos por Cobrar a Corto Plazo			
135	Cuentas por Cobrar Fuera del Sistema		1,404,337	
146	Pagos Anticipados		19,949	
164	Adeudos del Presupuesto del Estado		4,243	
183	Materias Primas y Materiales		308,574	
187	Utiles y Herramientas		7,838	
188	Producción Terminada		815,400	
189	Mercancías para la Venta		154,178	
193	Alimentos		4,606	
207	Materiales Auxiliares		25,131	
	TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		2,756,568	2,756,568
240	Edificios	313,431	335,108	
242	Maquinarias y Equipos Energéticos	502		
243	Maquinarias y Equipos Productivos	7,618		
244	Aparatos y Equipos Técnicos Especiales	3,629		
245	Medios y Equipos de Transporte	22,580		
246	Muebles, Enseres y Equipos de Oficina	47,471		
375	Menos: Depreciación de Edificios	27,867		
378	Menos: Depreciación Maq y Equi. Productivos	5,581		
380	Menos: Depreciación Medios de Transporte	20,814		
381	Menos: Depreciación Muebles y Eq.de Oficina	5,861		
	TOTAL ACTIVO FIJOS TANGIBLES			335,108
	TOTAL DE ACTIVO			3,091,676
410	Cuentas por Pagar Corto Plazo F. Sistema		743,689	
442	Obligaciones con el Presupuesto del Estado		91,047	
452	Obligaciones con el Órgano u Organismo		1,020,518	
455	Nómina por Pagar		17,753	
460	Retenciones por Pagar		4,234	
470	Préstamos Recibidos		406,282	
492	Provisión para Vacaciones		26,527	
500	Provisión para Pagos de Subsidios		29,108	
	TOTAL PASIVO CIRCULANTE		2,339,158	2,339,158
565	Cuentas por Pagar Diversas		53,940	
696	Operaciones entre Dependencias		(622,157)	
	TOTAL OTROS PASIVOS		(568,217)	(568,217)
	TOTAL PASIVOS			1,770,941
600	Inversión Estatal		74,299	
	Utilidad o Pérdida del Período		1,246,432	
	TOTAL DEL PATRIMONIO			1,320,731
	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO			3,091,672

ANEXO – 4
ESTADO DE RESULTADO CIERRE DICIEMBRE 2014
EES INDUSTRIAS LOCALES VARIAS TAGUASCO

CONCEPTOS	PARCIAL	TORAL
905 Venta de Producciones	4,084,605	
906 Ventas de Mercancías	3,158,788	
Ventas en Moneda Nacional	2,252,766	
Ventas en Divisas		7,243,383
Menos:		
800 Devoluciones y Rebajas en Producciones		
801 Devolución y Rebajas de Mercancías	50,500	
805 Impuesto sobre Venta de Producción	354,819	
806 Impuesto sobre Venta de Mercancía	24,467	429,786
Ventas Netas		6,813,597
Menos:		
810 Costo de Venta de Producción	3,100,394	
811 Costo de Venta de Mercancías	2,145,159	5,245,553
Utilidad o Perdida Bruta en Venta		1,568,044
Menos:		
819 Gastos de Distribución y Ventas	21,831	
825 Gasto de Operación Comercial		21,831
Utilidad o Pérdida Neta en Venta		1,546,213
Menos:		
822 Gastos Generales y Admón.		
Utilidad o Pérdida en Operaciones		1,546,213
Menos:		
835 Gastos Financieros	5,583	
845 Gasto por Faltantes y Pérdidas		
855 Otros Impuestos, tasas y contribuciones	149,176	
865 y 868 Otros Gastos y Años Anteriores	401,048	
Más:		
920 Ingresos Financieros		
931 Ingresos por Sobrantes de Bienes		
941 Ingresos de Años Anteriores		
907 y 911 Ingresos por Servicios	154,988	
927 Ingresos por Fuerza de Trabajo		
951 Otros Ingresos	64,343	(336,476)
Utilidad del Período antes del Impuesto		1,209,737
Pérdidas del Período antes de Impuesto		
Menos: Impuesto sobre Utilidades		
Utilidad del Período después del Impuesto		
Distribución de Utilidades		
Utilidades para Financiar Perd. Anterior		
Reservas Patrimoniales Autorizadas		
Utilidades a Aportar		
Utilidades Retenidas Disponibles		

ANEXO – 5
ESTADO DE RESULTADO CIERRE DICIEMBRE 2015
EES INDUSTRIAS LOCALES VARIAS TAGUASCO

CONCEPTOS	PARCIAL	TORAL
905 Venta de Producciones	2,740,821	
906 Ventas de Mercancías	2,902,921	
Ventas en Moneda Nacional		
Ventas en Divisas		5,643,742
Menos:		
800 Devoluciones y Rebajas en Producciones		
801 Devolución y Rebajas de Mercancías		
805 Impuesto sobre Venta de Producción	67,115	
806 Impuesto sobre Venta de Mercancía	37,433	104,548
Ventas Netas		5,539,194
Menos:		
810 Costo de Venta de Producción	2,133,713	
811 Costo de Venta de Mercancías	1,436,960	3,570,673
Utilidad o Perdida Bruta en Venta		1,968,521
Menos:		
819 Gastos de Distribución y Ventas	150,411	
825 Gasto de Operación Comercial		150,411
Utilidad o Pérdida Neta en Venta		1,818,110
Menos:		
822 Gastos Generales y Admón.		
Utilidad o Pérdida en Operaciones		1,818,110
Menos:		
835 Gastos Financieros	9,088	
845 Gasto por Faltantes y Pérdidas		
855 Otros Impuestos, tasas y contribuciones	542,848	
865 y 868 Otros Gastos y Años Anteriores	389,408	
Más:		
920 Ingresos Financieros		
931 Ingresos por Sobrantes de Bienes		
941 Ingresos de Años Anteriores		
907 y 911 Ingresos por Servicios	306,673	
927 Ingresos por Fuerza de Trabajo		
951 Otros Ingresos	62,994	(571,677)
Utilidad del Período antes del Impuesto		1,246,433
Pérdidas del Período antes de Impuesto		
Menos: Impuesto sobre Utilidades		
Utilidad del Período después del Impuesto		
Distribución de Utilidades		
Utilidades para Financiar Perd. Anterior		
Reservas Patrimoniales Autorizadas		
Utilidades a Aportar		
Utilidades Retenidas Disponibles		