



Universidad de Sancti Spíritus

“José Martí Pérez”

Facultad de Contabilidad y Finanzas



TRABAJO DE DIPLOMA

**Título: Influencia del Sistema de Cobros y Pagos en la
Empresa Campismo Popular sancti Spíritus.**

Autor: Leidy Laura Hernández Pérez

Tutor: MsC. Eugenio Francisco Miranda Díaz

Mayo de 2013

“Año 55 de la Revolución”

Pensamiento:



“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:

Es muy grato tener personas que te apoyen cuando lo necesitas, a esas personas va dedicado este trabajo, en especial:

✓ A Eugenio que de forma desinteresada me dio todo su apoyo para que este trabajo fuera posible. además por darme la posibilidad de ser hoy, un profesional.

✓ A mi mama, mi hermana, mi papa y a todo el que estuvo a mi alrededor en estos seis años brindándome el apoyo que necesitaba

Agradecimientos:

- ✓ A mi familia por su apoyo incondicional, por confiar siempre en mi y por haberme ayudado en mi superación todos estos años.

- ✓ A todos los profesores que contribuyeron en mi formación durante estos seis años, sin su ayuda este día no hubiese sido posible.

- ✓ A mis compañeros de aula y de trabajo .que tanto me ayudaron

- ✓ A todos aquellos que de una forma u otra colaboraron, aun con pequeños detalles.

A todos Muchas Gracias

Síntesis:

La evaluación de las cuentas por cobrar y pagar tiene una significación importante para realizar una correcta administración eficiente y racional de los recursos económico financiero de la Empresa Campismo Popular Sacnti Spíritus. La presente investigación está encaminada a realizar un análisis de las causas que generan la manifestación de irregularidades en la cadena de impagos en la

Entidad objeto de estudio para a partir de ello, elaborar propuestas de solución. La aplicación de diferentes técnicas y métodos de investigación permiten transitar de una manera coherente e integral por el espectro económico de la Empresa y conocer como las irregularidades presentes en relación con el incumplimiento de las normativas de Cobros y Pagos.

Como resultado de este trabajo se comprobó que la empresa objeto de estudio ha mostrado avances en la solución de las problemáticas aquí tratadas creándose las condiciones para continuar con el perfeccionamiento de su sistema de gestión financiera dentro del cual, la administración de cuentas por cobrar y por pagar ocupan un lugar preponderante

Índice:

Contenido	Página
Introducción.....	1
Capítulo 1: Fundamentación teórica sobre la gestión de cobros y pagos...	12
1.1 Introducción.....	12
1.2 Generalidades sobre cobros y pagos.....	12
1.3 Sistema de Cobros y Pagos. Antecedentes.....	12
1.4 Formas de cobros y pagos internacionalmente.....	15
1.5 El ciclo de cobro. Las cuentas por cobrar. El crédito y el riesgo crediticio.....	17
1.6 Generalidades sobre los pagos.....	26
Capítulo 2: Análisis de la influencia del sistema de cobros y pagos en la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus	45
2.1 Caracterización de la Empresa Campismo Popular Sancti Spiritus.	34
2.2 Análisis financiero. Herramientas utilizadas.....	45
2.3 Evaluación del sistema de cobros y pagos en la Empresa Campismo Popular Sancti Spiritus.....	54
Conclusiones.....	66
Recomendaciones.....	67
Bibliografía.....	68
Anexos.....	69-76

Introducción:

En nuestro país al igual que el resto del mundo se están viviendo cambios sorprendentes en los ámbitos financieros y económicos. Dentro de ello podemos 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 mas que las deudas contraídas por la empresa por Materias Primas compradas a crédito, la cual esta 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, pagares 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, ordenes 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 nuestra investigación damos lugar a la problemática existente en la Empresa Campismo popular Sancti Spíritus .Dicha empresa viene presentando dificultades significativas con la gestión de cobro, lo que motiva que se incumpla con la cadena de pagos. Dicha problemática motiva una liquides ficticia dada por los montos en las cuentas por cobrar, efectos por cobrar y cuentas por cobrar diversas.

Con la realización de nuestra 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 ayudara de forma positiva para acelerar la recaudación del efectivo en un menor tiempo posible.

Para ello contara con la ayuda de los nuevos documentos sobre cobros y pagos, resoluciones #56 y #64 así como la información relacionada con el uso de Letra de cambio, el Pagare y el Cheque 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 BNC, Por lo que las empresas no tenían un papel protagónico en dicha actividad.

No siendo así a partir del 1 de noviembre del 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 facilitara la gestión de cobro en las empresas cubanas.

Consideramos novedosa nuestra investigación ya que en los últimos años en nuestra institución no se ha abordado dicha temática, para lo cual hemos 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 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 empresa.

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 mas que las deudas contraídas por la empresa por mercancías compradas a crédito, la cual esta amparada generalmente por una factura y la cual debemos cancelar, generalmente, en un termino menor de un año. Así como también los Efectos por Pagar que están representados por Letras de Cambio, Pagares 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.

Situación Problemática: La Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus presenta insuficiencias en la gestión de cobros y pagos,

Problema Científico: La no utilización de manera eficiente de los instrumentos y mecanismos de los Sistema de Cobros y Pagos que están generando inmovilización de los recursos propios de la empresa

El Objetivo General de nuestra investigación es: analizar y Evaluar la situación de las cuentas por cobrar y pagar en la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus

Los Objetivos Específicos en esta investigación son los siguientes:

- ✓ Realizar la revisión bibliográfica actualizada de la temática a investigar que sustente el marco teórico referencial de la investigación.
- ✓ Diagnosticar la situación actual de la gestión de cobros y pagos en la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus
- ✓ Analizar y evaluar la situación actual que presenta la Empresa Campismo popular Sancti Spíritus relativo a las cuentas por cobrar y pagar.

Pregunta Científica: ¿Las cuentas por cobrar y pagar afectan las relaciones financieras de la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus?

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 empresa.

Para el desarrollo del mismo tomamos como base los datos reales que ofrecen los Libros, Registros y Estados Financieros correspondientes al cierre del primer cuatrimestre de los años 2011 y 2012.

Resultados Esperados:

Luego de realizar el análisis de la influencia del sistema de cobros y pagos en la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus se espera tener como resultado, conocer cuales 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 así como las características fundamentales de la Empresa Campismo popular Sancti Spíritus, y en el segundo capítulo se realiza el análisis de la influencia del sistema de cobros y pagos en la Empresa, donde el objetivo esencial de este es analizar las causas y factores que están generando la cadena de impagos. También conocer cuales son los consumidores y proveedores que mas están incidiendo en esta.

Título 1: Fundamentación Teórica sobre la gestión de Cobros y Pagos.

1: Generalidades sobre Cobros y Pagos.

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.

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.

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

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.

Según Barrera (XX), 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.”

En sus análisis el propio especialista ha planteado que otro de los problemas que enfrentados por Cuba en 1996 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”.

Barrera (XX) plantea que debe tenerse en cuenta, la existencia de grandes cadenas de impagos dentro de los propios organismos. Por las informaciones manejadas por el banco central de Cuba 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 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.

2: 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.

3:El ciclo de cobro. Las cuentas por cobrar. El crédito y el riesgo crediticio.La problemática relacionada con las obligaciones financieras constituye uno de las cuestiones de mayor importancia y actualidad en el aspecto económico. Las administraciones están en la obligación de coordinar y poner en práctica políticas de trabajo que garanticen el sostenimiento financiero de las empresas a partir de la reducción de los ciclos de cobro a los clientes y los de pago a los proveedores.

Según el diccionario Larousse

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

Según la enciclopedia Wikipedia

Las cuentas por cobrar son derechos exigibles provenientes de ventas, servicios prestados, préstamos o anticipos otorgados o cualquier concepto análogo no documentado con títulos de valor. Este derecho lo conceden las empresas para mantener y atraer clientes, por estos motivos es necesario que se tomen en cuenta los saldos de las mismas, pues las cuentas por cobrar representan una inversión cuantiosa para la mayoría de las entidades, por lo que se hace necesaria la existencia de una administración eficiente que garantice la obtención de ahorros considerables en las operaciones relacionadas con ellas.

El objetivo fundamental de la administración de las cuentas por cobrar no es sólo el cobrarlas con rapidez, sino prestarle la debida atención a las alternativas costos-beneficios que se presentan en los diferentes campos de la administración de las mismas.

Según refiere Bolten (XX), en su libro "Administración financiera", las cuentas por cobrar "... No son más que créditos que se otorgan a los clientes al concederles un tiempo razonable los artículos comprados después de haberlos recibidos."

Estos campos comprenden el análisis y la determinación de tres aspectos importantes que son determinantes para que exista una eficiente administración:

- ✓ Políticas de crédito.
- ✓ Condiciones de crédito.
- ✓ Políticas de cobro.

Clasificación de las cuentas por cobrar.

El concepto de cuentas por cobrar puede ser establecido desde los siguientes puntos de vista: contable, administrativo, financiero y económico, se explican a continuación.

Desde el punto de vista contable

Es la parte del activo circulante originada por las ventas a crédito que comprenden las operaciones comerciales; no obstante, existen cuentas por cobrar no procedentes de las operaciones corrientes de un negocio y comúnmente se le conoce como no comerciales, estas últimas son generadas por transacciones realizadas en las siguientes modalidades: entre la empresa y sus empleados o accionistas, compañías afiliadas, depósitos reembolsables, reclamaciones por pérdidas a daños, anticipos dados para compra de mercancías, cobros al gobierno por devoluciones de impuestos, en general cualquier derecho a cobrar no proveniente de una venta a crédito de bienes o servicios.

a) Desde el punto de vista administrativo

Las cuentas por cobrar son el total de los créditos a corto plazo otorgados y aún no recuperados y que representan un eficiente indicador de la gestión administrativa de un negocio, en su departamento de crédito en materia de crédito y cobranzas al hacerse un análisis de ellas. Un negocio se ayuda mejor a sí mismo cuando sirve mejor a su clientela, cuando comercia no sólo en vender sus productos y servicios, sino también en satisfacer los deseos y las necesidades humanas. Ningún gerente de créditos puede servir bien a su negocio, a menos que actúe en forma igual con el público.

La necesidad de ambos créditos, el comercial y el del consumidor, está firmemente establecida en la sociedad. La satisfacción de estas necesidades constituye el reto profesional que debe enfrentar en la actualidad, el hombre dedicado a la gerencia de crédito.

El concepto administrativo de las cuentas por cobrar destaca una importante actividad dentro de la empresa que pone en relieve la necesidad de emprender estudios profundos y cuidadosos, tendientes a lograr la máxima efectividad del proceso de ventas a crédito. Asimismo, en la cobranza de los créditos otorgados en plazos normalmente establecidos por la política crediticia de la firma.

b) Desde el punto de vista financiero

Las cuentas por cobrar constituyen fondos comprometidos. Esto significa una ampliación de los mismos en forma directa del efectivo que debería percibirse de las ventas al crédito concedido para facilitar las ventas y mejorar los beneficios. Esto a su vez afecta el flujo de caja de una empresa, en vista de los efectos que tienen las políticas relativas de la concesión de créditos y a las políticas de cobranzas en la rapidez con que entren los fondos a la empresa. Asimismo, también se afectarán los estados financieros presupuestados, tanto el Estado de Ganancias y Pérdidas como el Balance General debido a los efectos de las decisiones que se tomen respecto a las ventas a crédito y a las pérdidas por cuentas incobrables. Desde este punto de vista, las cuentas por cobrar, representan un instrumento realmente importante en la función financiera de una empresa. De una buena política de concesión de crédito y de un buen sistema de cobros, dependerá la contribución de las cuentas por cobrar a la provisión de fondos en las condiciones más ventajosas y a la maximización de las utilidades de la empresa.

c) Desde el punto de vista económico

Las cuentas por cobrar representan un elemento con efectos decisivos en todas las etapas del ciclo de los negocios. Los negocios en sus actividades son entes dinámicos que pasan por una serie de etapas o períodos en los cuales períodos de prosperidad alternan con períodos de recesión. La confianza y voluntad para el otorgamiento de crédito, monto y plazo de pago van a depender en gran parte de la etapa en la cual se encuentre el negocio.

Los conceptos de cuentas por cobrar, enfocados a través de los cuatro puntos de vista anteriores dan una idea de las diferentes actividades en la vida de una empresa en las cuales las cuentas por cobrar desempeñan uno de los roles más importantes, tanto en el aspecto Contable, Administrativo y Financiero como el Económico.

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

Lo anteriormente señalado respecto al enfoque económico del crédito resalta el papel que desempeña el mismo en las diversas etapas del ciclo de los negocios y la incidencia que tiene

este en los niveles de cuentas por cobrar, en la concesión y en la restricción del crédito para contribuir a la reducción del ciclo de cobro.

Clasificación de acuerdo a su origen

Atendiendo a su origen, las cuentas por cobrar pueden ser clasificadas en: Provenientes de ventas de bienes o servicios y No provenientes de ventas de bienes o servicios.

a) Documentos por Cobrar: Los documentos por cobrar son cuentas por cobrar documentadas a través de letras, pagarés u otros documentos, proveniente exclusivamente de las operaciones comerciales. Esta cuenta debe mostrarse rebajada de las estimaciones de deudores incobrables por este concepto y por los intereses no devengados por la sociedad.

b) Deudores Varios (neto): Corresponde a todas aquellas cuentas por cobrar que no provengan de las operaciones comerciales de la empresa, tales como cuentas corrientes del personal o deudores de ventas de activos fijos. La estimación de deudores varios incobrables debe ser rebajada para su presentación en el balance.

c) Documentos y Cuentas por Cobrar a Empresas Relacionadas: Documentos y cuentas por cobrar a empresas relacionadas, descontados los intereses no devengados que provengan o no de relaciones comerciales y cuyo plazo de recuperación no excede de un año a contar de la fecha de los estados financieros.

La empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a los documentos relacionados con las cuentas por cobrar, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo debe controlar que éstos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero.

El crédito: Concepto y significación

a) En un sentido más general y más apegado a la etimología de la palabra, crédito deriva de la palabra creer, comercialmente entonces puede decirse que crédito significaría el compromiso de pago que adquiere una persona o una institución sobre la base de la opinión que se tiene de ellos en cuanto a que cumplirán puntualmente sus compromisos económicos.

b) Entonces tener crédito significa poseer las características o cualidades requeridas para que otros confíen en una persona o institución y le otorguen su confianza.

c) El crédito permite que usted tome prestado el dinero de mañana para obtener algo hoy. Cuando usted usa el crédito para comprar algo, en realidad está prometiendo que cancelará su deuda. Usted está usando hoy su ingreso del futuro

- **Políticas de Crédito.**

a) Las políticas de crédito son las que marcan la pauta para determinar si debe concederse el crédito o no a un cliente y el monto del mismo. El objetivo de la misma es el de maximizar el rendimiento de la inversión y las utilidades, a través del aumento de las ventas y el cobro a los clientes.

b) Las empresas emplean diferentes políticas de crédito para lograr una mejor gestión, estas se pueden delimitar en dos grandes grupos:

c) En el momento de tomar la decisión de conceder o no el crédito a un cliente es importante evaluar la situación teniendo en cuenta la probabilidad de incumplimiento del pago (riesgo) de los clientes utilizando criterios más comunes, las cinco C del crédito:

✓ **Carácter:** se refiere a la integridad moral que posee la persona que solicita el crédito y a la probabilidad de que esta cumpla con su obligación.

✓ **Capacidad:** es un juicio subjetivo que evalúa la capacidad financiera que posea la entidad para cumplir con los pagos a realizar.

✓ **Capital:** mide la posición financiera general de la empresa, mediante la aplicación de razones financieras, haciendo énfasis en las razones de riesgo: Deudas/ Activos, la razón circulante y la rotación del interés.

✓ **Colateral o Aval:** se refiere a la existencias de activos que posea el cliente para ofrecerlos como garantía de pago.

✓ **Condiciones:** se refiere a la posición financiera y operativa de la empresa que pueden sufrir el impacto de las tendencias económicas generales.

Mediante el empleo de estos cinco elementos se puede juzgar el riesgo del crédito, además permite realizar juicios acerca de los costos totales esperados resultantes de los créditos concedidos, estos se comparan posteriormente con los incrementos marginales en las ventas y se decidirá si se concede o no el crédito.

Con esta información la empresa puede clasificar a sus clientes en clases o grupos de riesgo, apoyándose en la probabilidad de pérdida asociada a los niveles de ventas hechos a

clientes, relacionando de esta forma las razones de pérdidas probables con el margen de Utilidad Bruta y así formular políticas de crédito para cada grupo de riesgo.

Si la empresa desea evaluar la política de crédito que posee o los cambios que puede realizar en la misma (hacerla más flexible o restrictiva) debe tener presente que:

Las políticas de crédito se diseñan o modifican para:

- ✓ Aumentar las ventas.
- ✓ Disminuir los costos.

Para determinar la política de crédito más adecuada las empresas pueden aplicar las siguientes variantes:

Evaluar las alternativas costos-beneficios.

- ✓ Aplicación de modelos matemáticos que permitan tomar la decisión.

Las Políticas de Crédito.

Las políticas de cobro son los procedimientos que establecen las empresas para cobrar las cuentas por cobrar a su vencimiento. La efectividad de estas políticas se puede determinar de forma parcial haciendo una evaluación del nivel de estimación de cuentas incobrables. Estas determinan el tipo y alcance de las gestiones que se hagan para cobrar las cuentas vencidas.

Existen diferentes modalidades de procedimientos de cobro que ayudan a agilizar este proceso:

- ✓ Envío de cartas.
- ✓ Llamadas telefónicas.
- ✓ Visitas personales.
- ✓ Utilización de agencias de cobro.
- ✓ Procedimientos legales.
- ✓ Procedimientos de cobro automatizados.

Las políticas de cobro de la empresa son los procedimientos que ésta sigue para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento. La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se pueden evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables.

Este nivel no depende solamente de las políticas de cobro sino también de la política de créditos en la cual se basa su aprobación. Si se supone que el nivel de cuentas malas atribuible a las políticas de crédito de la empresa es relativamente constante, puede esperarse un aumento en los gastos de cobro para reducir las cuentas de difícil cobro de la empresa.

El análisis del crédito es un proceso de recopilación y evaluación de la información de crédito de las solicitudes para determinar si estas están a la altura de los estándares de crédito establecidos por la empresa, además determina el monto por el cual la empresa que contrae la deuda va a responder y puede según la información recogida establecer las líneas de crédito a clientes importantes para eliminar así la necesidad de modificar constantemente el crédito que se va a conceder.

Clasificación de las políticas de créditos.

Las empresas emplean diferentes políticas de crédito para lograr una mejor gestión, estas se pueden delimitar en dos grandes grupos:

✓ **Flexibles o Relajadas:** establecen facilidades de crédito a los clientes, mediante la estimulación de las ventas a través del establecimiento de términos de crédito más amplios. Una política de crédito flexible favorece el incremento de las ventas, los costos y las cuentas por cobrar. Los costos aumentan porque se necesitará más fuerza de trabajo, materias primas y demás requerimientos para mantener la producción o prestación de servicios. Al aumentar las cuentas por cobrar, se incrementan los costos de mantenimiento y pueden surgir cuentas impagables. Entonces, a la hora de adoptar una política de crédito lo esencial a tomar en cuenta es si los ingresos por las ventas son superiores que los costos (que incluyen también los relacionados con el crédito).

✓ **Restringidas o Restrictivas:** establecen condiciones de crédito favorables para la empresa, acortando los períodos de crédito, esta variante desestimula los niveles de ventas.

Las políticas de crédito tienen dos esferas de acción bien definidas:

- ✓ Estándares del crédito.
- ✓ Análisis del crédito.

Los estándares del crédito tienen como esencia definir el crédito mínimo que se le va a conceder a un cliente. Estos pueden sufrir ciertos cambios o modificaciones al hacerlos más flexibles o restringidos, por lo que es importante conocer cuáles son las variables que se afectan.

Variables fundamentales:

- ✓ Gastos de oficina.
- ✓ Estimación de cuentas incobrables.
- ✓ Inversión en cuentas por cobrar.
- ✓ Volumen de ventas.

Condiciones de Crédito.

Las condiciones de crédito especifican los términos de pago que se estipulan para todos los clientes a crédito; al igual que en los estándares del crédito cualquier cambio o modificación en uno de los aspectos de las condiciones de crédito de la empresa tienen su efecto sobre las variables utilidades, ventas, período medio de cobro, estimación de cuentas incobrables, por tanto al decidir si se realiza un cambio o no se debe tener presente la incidencia del mismo en la relación costo-beneficio.

Las condiciones de crédito tienen tres componentes fundamentales:

- ✓ Descuento por pronto pago.
- ✓ Período de descuento por pronto pago.
- ✓ Período de crédito.

El riesgo crediticio

En términos muy simples existe riesgo en cualquier situación en que no sabemos con exactitud lo que ocurrirá en el futuro. En otros conceptos riesgo es sinónimo de incertidumbre, es la dificultad de poder predecir lo que ocurrirá.

El riesgo crediticio esta asociado a la incertidumbre sobre los créditos aprobados a terceros y la recuperación de estos en los plazos definidos, tratando de evitar la morosidad de la cartera de cuentas por cobrar.

Principales factores que determinan el riesgo en las empresas

- ✓ **Factores Internos**, dependen directamente de la administración propia y capacidad de los ejecutivos de cada empresa
- ✓ **Factores externos**, tales como el tipo de cambio, tasas de interés, y todo aquello que afecte la capacidad de pago de los prestatarios

✓ **Modalidades de procedimiento de Cobro:**

Normalmente se emplean varias modalidades de procedimientos de cobro. A medida que una cuenta envejece más y más, la gestión de cobro se hace más personal y más estricta. Los procedimientos básicos de cobro que se utilizan en el orden que normalmente se siguen en el proceso de cobro.

Cartas: Después de cierto número de días contados a partir de la fecha de vencimiento de una cuenta por cobrar, normalmente la empresa envía una carta en buenos términos, recordándole al cliente su obligación. Si la cuenta no se cobra dentro de un período determinado después del envío de la carta, se envía una segunda carta más perentoria. Las cartas de cobro son el primer paso en el proceso de cobros de cuentas vencidas.

✓ **Llamadas telefónicas:** Si las cartas son inútiles, el gerente de créditos de la empresa puede llamar al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente tiene una excusa razonable, se puede hacer arreglos para prorrogar el período de pago.

✓ **Utilización de agencias de cobros:** Una empresa puede entregar las cuentas incobrables a una agencia de cobros o a un abogado para que las haga efectivas. Normalmente los honorarios para esta clase de gestión de cobro son bastante altos y puede ser posible reciba un porcentaje mucho menor del que espera recibir.

✓ **Procedimiento legal:** Este es el paso más estricto en el proceso de cobro. Es una alternativa que utiliza la agencia de cobros. El procedimiento legal es no solamente oneroso,

sino que puede obligar al deudor a declararse en bancarrota, reduciéndose así la posibilidad de futuros negocios con el cliente y sin que garantice el recibo final de los traslados.

.En Cuba las cuentas por cobrar con saldos envejecidos constituyen serios problemas para las empresas, motivado por que los ciclos de cobro se alargan, provocando dificultades temporales en las finanzas. En la práctica internacional existen un conjunto de instrumentos o mecanismos que ayudan en la gestión del cobro de estas cuentas:

1-Gestión de cobro de cuentas por cobrar.

2-Emisión de Letras de cambio.

✓ **Cesión de las cuentas por cobrar (Pignoración):** Se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene un recurso legal (el prestamista puede requerir el pago a la empresa vendedora dada la incobrabilidad de una cuenta por cobrar), entonces la empresa vendedora absorbe la pérdida. Por lo tanto, el riesgo de incumplimiento sobre las cuentas por cobrar cedidas en garantía permanece con el prestatario.

✓ **Factoraje de cuentas por cobrar.** Implica que el prestamista compre las cuentas por cobrar, generalmente sin recurso legal hacia el prestatario, lo cual significa que si el comprador de los bienes no paga por ellos será el prestamista quien absorba la pérdida en lugar del vendedor de los bienes.

✓ **Préstamos sobre cuentas por cobrar.**

3: Generalidades sobre los pagos.

Según el diccionario Larousse

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

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 incurren 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.

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.

4: Causas de la interrupción del ciclo del dinero por insuficiencia de efectivo.

Basta con que el ciclo de operaciones se interrumpa 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 inmobilizaciones técnicas y la aportación de los fondos que han de quedar concretados en bienes de capital circulante, esto es las llamadas inmobilizaciones 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 inmobilizados 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).

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.

La empresa estatal está obligada a aportar al presupuesto del estado todo el monto de utilidad generada en el mes, después de pagar el impuesto sobre dicha utilidad, y una vez realizadas las deducciones correspondientes por concepto de creación y reservas y la devolución de la forma financiera. Este pago se sustenta en que al ser el estado el único accionista, tiene derecho al total de los dividendos que podrían pagarse a los accionistas, que en este caso se hacen coincidir con el saldo anterior.

También esta empresa puede verse precisada a realizar un pago a su organismo superior para contribuir a su financiamiento.

CAPÍTULO 2: Análisis de la influencia del sistema de Cobros y Pagos en la Empresa Campismo Popular Sancti Spiritus

1. Caracterización de la Empresa Campismo Popular Sancti Spiritus.

Por idea de nuestro Comandante en Jefe a principios de 1979 se fue creando la base material y desarrollándose el Plan de Campismo Popular bajo la dirección de la Unión de Jóvenes Comunistas (UJC), quedando constituido el 16 de mayo de 1981; ya en el año 1984 se creó la Empresa Nacional con subordinación en todas las provincias. En los años de difícil situación económica por la que atravesó el país trajo consigo un grupo de medidas y cambios organizativos, la creación del sistema nacional del turismo y la inserción en él, nos dio la necesidad de crear una nueva forma superior y organización y control en su actividad económica, material y de los recursos humanos que contribuyera a su consolidación como la principal opción de recreación y alojamiento de la familia cubana en especial de jóvenes. El 2 de marzo de 1999, pasó a ser Grupo Empresarial. Que tendría como **objeto social**: Brindar opciones sanas de alojamiento, recreación y turismo para el conocimiento, admiración y protección de las riquezas naturales, culturales e históricas del país, fundamentalmente dirigidas a los jóvenes autorizados a comercializar opciones turísticas y recreativas, excursiones, paseos con carácter sociopolíticos, culturales, históricas y otros vinculados a la naturaleza.

En nuestra provincia el primer campismo se crea en 1982 en Planta Cantú, Municipio Sancti Spíritus, y el resto de los campismos en 1983, al inicio se contaba con 8 instalaciones y aunque sus construcciones eran rústicas o casas de campañas tenían buena afluencia de campistas, ya en los años 1990 comenzó el proceso inversionista en las instalaciones, construyéndose casa de mampostería de dos pisos y demás construcción.

La Empresa Campismo Popular Sancti Spiritus se encuentra ubicada en Independencia #201 entre Coronel Legón y Rafael Rió Entero Sancti Spiritus, esta tiene como **Objeto social** : Brindar opciones sanas de alojamiento, recreación y turismo para el conocimiento, admiración y protección de las riquezas naturales, culturales e históricas del país, fundamentalmente dirigidas a los jóvenes ,autorizados a comercializar opciones turísticas y recreativas, excursiones, paseos con carácter sociopolíticos, culturales, históricas y otros vinculados a la naturaleza.

Tiene como **Misión**: Ser una empresa estatal cubana del sector del turismo que genera y capta CUC y moneda nacional para satisfacer con creciente grado de eficiencia y eficacia a nuestros clientes externos e internos.

Nuestro trabajo se distingue por brindar opciones sanas de recreación y turismo para el conocimiento, admiración y protección de las riquezas naturales, culturales e históricas del territorio, todo ello a través de una comunicación integral de las ofertas turísticas y recreativas que se comercializan, brindando servicios de recreación, gastronomía, alojamiento y transporte terrestre de los campistas fundamentalmente jóvenes, enmarcados en una profesionalidad y una contabilidad confiable.

Su Visión: Es tener mayor calidad en los servicios del país, explotando al máximo el vínculo de nuestras actividades a la naturaleza fundamentalmente en la serranía del Escambray, apoyado por una contabilidad confiable que nos permite brindar opciones sanas de alojamiento, recreación y turismo para el conocimiento, admiración, y protección de las riquezas naturales, culturales e históricas del país dirigidas fundamentalmente a jóvenes.

2. Herramientas utilizadas en los análisis financieros.

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:

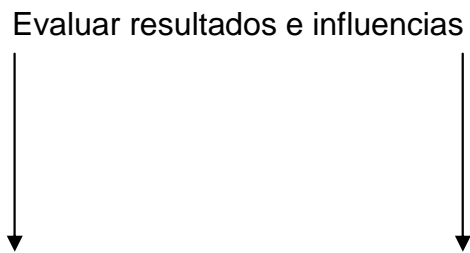
Análisis: Es el estudio realizado para separar las distintas partes de un todo.

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?



Factores internos

(Endógenos)

Problemas de sistemas informativos

Falta de diagnóstico

Márgenes de utilidades reducidos

por excesos de costos

Exceso de deudas

Bajos rendimientos

Otros

Factores externos

(Exógenos)

Crisis de la economía

Escasa demanda

Competencia

Desarrollo tecnológico

Impuestos altos

Tasas de interés altas

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 denominan 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 puede 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:

$$LG = \frac{\textit{Activo Circulante}}{\textit{Pasivo Circulante}} \{Veces\}$$

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 puede 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:

9. Razones de Liquidez.
10. Razón de solvencia.
11. Razones de Apalancamiento.
12. Razones de Actividad.
13. Razones de Cobro y Pago.
14. Razones de Rentabilidad.
15. Razones de Crecimiento.
16. 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 Unidad 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.

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 Unidad.

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

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 Unidad 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.

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

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.

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

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 Unidad 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.

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

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.

$$RAC = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos Circulantes}} \quad \{\text{Veces}\}$$

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.

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

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.

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

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

Rentabilidad financiera

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

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

Cuanto mayor sea su valor, mejor será para la empresa, pues sus resultados reflejarán en cuanto el patrimonio de la Unidad ha sido productivo. En todo el análisis se utilizó la unidad de medida pesos

5. Evaluación del sistema de cobros y pagos en la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus.

Tabla #1: Principales indicadores de la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus en el año 2011 y 2012

Indicadores	Real 2011	Real 2012	% 2012- 2011
Ingresos Totales	4874327.97	5121104.79	105%
De ello: Actividad fundamental	4874327.97	5121104.79	105%
Gastos Totales	3525021.26	3610489.36	102%
De ello: Actividad fundamental	3525021.26	3610489.36	102%
Resultados	1349306.71	1510615.43	112%
De ello: Actividad fundamental	1349306.71	1510615.43	112%

Fuente: Estado de Resultado

En la tabla #1 puede observar que los ingresos totales en 2012 crecen con relación al 2011 en un 5% que esto representa \$246776.82 pesos incremento considerable si observamos que los gasto solo crecieron en un 2% , en el caso de las utilidades en el 2012 se crece en un 12% con relación al 2011 lo que representa 161308.72 pesos lo que da una idea bien clara del cumplimiento de los lineamiento del partido.(ver anexo1)

Tabla #2: Comportamiento por Edades de las Cuentas por Cobrar (año 2011-2012)

Edades	2011		2012	
	Monto	%	Monto	%
Hasta 30 días	47533.93	23	6496.25	15
De 31 a 60 días	9208.04	4	4521.89	10
De 61 a 90 días	8812.86	4	1356.00	3
Más de 90 días	142963.88	69	31667.28	72
Total	208518.71	100	44041.42	100

Fuente Análisis de Antigüedad al cierre 2011 y 2012.

Como se puede observar en la tabla #2 las cuentas por cobrar a clientes, en la edades de hasta 30 días se disminuye con relación al 2011 en un 8%, en las de 31 a 60 días se crece con relación al 2011 en 6 %, en la edades de 61 hasta 90 días en el 2012 se decrece en 1% con relación al 2011 ,en las cuentas de mas de 90 días se crece en el 2012 en 3% con relación al 2011 cuestión esta muy desfavorable para la entidad.

Tabla #3: Comportamiento por Edades de las Cuentas por pagar.

Edades	2011		2012	
	Monto	%	Monto	%
Hasta 30 días	54239.30	97%	24562.39	90%
De 31 a 60 días	1486.87	3%	228.39	1%
De 61 a 90 días			2172.81	8%
Más de 90 días			309.35	1%
Total	55726.17	100%	27272.94	100%

Fuente: Análisis de Antigüedad al cierre 2011 y 2012.

Como se puede analizar en la tabla #3 la entidad disminuye sus cuentas por pagar hasta 30 días en un 7% en el 2012 en relación 2011 y presenta saldos en las edades de 61 a 90 y mas de 90 en el año 2012 que no los presento en el 2011.

En el año 2012 presenta 28453.23 pesos de menos por pagar es decir en este año ha sido mejora Pagadora

Tabla #4: Evaluación de los Inventarios y sus Fuentes de Financiamientos.

Indicadores	2011	2012
Inventarios	294275.74	188783.98
Total Inventario	294275.74	188783.98
Menos: Efectos y Cuentas por Pagar a Corto zo	56238.72	27272.94
Más: Pagos Anticipados	19646.46	2758.65
Cuentas por Cobrar Diversas (Operaciones rientes)	0	0

Fuente: Estados de situación al cierre 2011 y 2012

Podemos ver en la Tabla #4 que en el año 2012 se observa una disminución de los inventarios de 105491.76, por lo que existe un mayor nivel de movilización de los recursos a Corto y Mediano Plazo. Además se aprecia una disminución en los Pagos Anticipados de 16887.90 pesos, lo cual favorece de forma directa la situación financiera de la Unidad.

(Ver anexo 3)

Calculo de las Razones:

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.**

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

Tabla #5: Razón de Liquidez general o Razón circulante.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2011	2012	
Activo circulante	1706088.00	1993697.97	287609.97
Pasivo circulante	227301.00	171624.55	(55676.45)
Liquidez general	7.51	11.62	4.11

Fuente: Estados de situación al cierre 2011 y 2012.

Como se aprecia en la tabla #5, en los dos períodos la empresa tiene índices favorables, es decir, su activo circulante es mayor al pasivo circulante, lo que indica que el activo va a cubrir a mi pasivo. En esta razón si lo comparamos con el índice establecido para la Unidad que es de 1.00 pesos, se manifiesta de favorable. A demás se observa un aumento del año 2012 respecto al 2011 en un 4.11 pesos.

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

(ver anexo3)

- Crece el efectivo en caja y banco en 331358.28 pesos en el 2012 con relación al 2011 motivado al incremento de los precios de venta en el producto a ofertar

Liquidez Inmediata o Razón Ácida.

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

Tabla #6: Razón de Liquidez Inmediata o Razón Ácida.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación
	2011 (1)	2012 (2)	(2-1) (Pesos)
Activo circulante	1706088.00	1993397.97	287309.97
Menos : Inventarios	294275.74	188783.98	(105491.76)
Activo líquido	1411812.26	1804613.99	392801.73
Pasivo circulante	227301.00	171624.55	(55676.45)
Liquidez inmediata (pesos)	6.21	10.51	7.05

Fuente: Estados de situación al cierre 2011 y 2012

En la tabla #6 se puede observar que en el año 2012 la Unidad presenta una liquidez inmediata de 10.51 pesos y en el período 2011 de 6.21 pesos, considerándose este indicador como positivo para ambos períodos por lo que hay peligro de tener exceso de tesorería motivado al incremento de los precio

(Ver anexo3)

Solvencia.

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

Tabla #7: Razón de solvencia.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2011 -1	2012 -2	
Activo total	11506696.00	12568079.4	1061383.4
Pasivo total	8069269.00	9054103.53	984834.53
Solvencia (pesos)	1.43	1.39	1.08

Fuente: Estados de situación al cierre 2011 y 2012

En la tabla #7 se puede apreciar que en el año 2011 esta Unidad disponía de 1.43 pesos por cada peso de deuda, existiendo un ligero decrecimiento en el año 2012 de 0.04 pesos donde ésta razón alcanza el valor de 1,39 peso, estando por encima de 1.00 peso, siendo favorable para la entidad, aunque es menor que en el 2011.

Análisis de las Razones de Administración de deudas o Apalancamiento.

✓ **Endeudamiento.**

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

Tabla #8: Razón de endeudamiento

Indicadores	Período (cierre)		Variación (2-1)
	2011 -1	2012 -2	
Pasivo total.	8069269.00	9054103.53	984834.53
Activo total.	11506696.00	12568079.4	1061383.4
Endeudamiento	0.70	0.72	0.93

Fuente: Estados de situación al cierre 2011 y 2012

En esta tabla #8 se puede observar que la empresa en el 2011 trabaja con un 70% de recursos ajenos y en el 2012 con el 72% de estos recursos, por lo que ambos periodos se evalúan de alto riesgo (ver anexo3)

Tabla #9: Ciclo de cobro.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2011 -1	2012 -2	
Cuenta y efectos /Cobrar	208518.71	44041.42	(164477.29)
Ventas	4874327.97	5121104.79	246776.82
Días del período	360	360	360
Ciclo de cobro (días)	15	3	(12)

Fuente: Estados de situación y de resultados al cierre 2011 y 2012

En la tabla #9 se aprecia que el ciclo de cobro en el 2011 fue de 15 días y en el 2012 fue de 3 días es decir existió una disminución con relación al 2011 siendo esto favorable para la empresa ya que su contratación es de 30 días hábiles a partir de la venta

(Ver anexo1 y 3)

Análisis de las Razones de Administración de activos.

✓ **Ciclo de Cobro:**

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

✓ **Ciclo de Pago.**

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

Tabla #10: Ciclo de pago:

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2011 -1	2012 -2	
Cuenta y efectos /Pagar	56238.72	27272.24	(28966.48)
Costo de ventas	739357.91	1039853.49	300495.58
Días del período	360	360	
Ciclo de pago (días)	27	9	0

Fuente: Estados de situación y de resultados al cierre 2011 y 2012

En esta tabla #10 se demuestra que la empresa presenta un mejoramiento en el ciclo de pago a sus clientes pues si bien en el 2011 pagaba cada 27 días en el 2012 lo realiza cada 9 días.

(Ver anexo1 y3)

✓ **Ciclo de Inventario.**

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

Tabla #11: Ciclo de inventarios.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2011 -1	2012 -2	
Inventarios	294275.74	188783.98	(105491.76)
Ventas netas	4874327.97	5121104.79	246776.82
Días del período	360	360	
Ciclo de inventarios (días)	22	13	0

Fuente: Estados de situación y de resultados al cierre 2011 y 2012

En la tabla #11 se puede ver que el 2011 la empresa roto sus inventarios cada 22 días y en el 2012 los rota cada 13 días cuestión favorable para la entidad. (Ver anexo1 y 3)

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

Cálculo del Capital de trabajo.

Como planteamos en el capítulo 1 según el criterio de varios autores, El Capital de Trabajo Neto es el que se obtiene deduciendo del Activo Circulante el Pasivo Circulante (AC – PC).

Tabla #12: Cálculo del Capital de Trabajo Neto.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2011 -1	2012 -2	
Activo circulante	1706088.00	1993697.97	287609.97
Pasivo circulante	227301.00	171624.55	(55676.45)
Capital de trabajo neto	1478787.00	1822073.42	343286.42

Fuente: Estados de situación al cierre 2011 y 2012

Como se puede apreciar en la tabla #12 la Empresa en los dos años cuenta con Capital de Trabajo Neto. (Ver anexo3)

Conclusiones:

1. La revisión de la bibliografía relacionada con el tema investigado permitió dar cumplimiento a los objetivos trazados.
2. El diagnóstico realizado en la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus arrojó que la gestión de cobros y pagos presenta una situación desfavorable.
3. Se analizó y evluó en la investigación que la Empresa Campismo Popular Sancti Spíritus no utilizan correctamente los mecanismos contables con eficiencia para mantener la gestión de cobros positivamente, para cumplir con los lineamientos del partido y la revolución.

Recomendaciones:

✓ La Empresa Campesino Popular Sancti Espíritus, que aplique los mecanismos en la gestión de cobros correctamente como se establece en los lineamientos económicos del partido y la revolución.

✓ Realizar análisis y discusión en el consejo de dirección de los temas económicos para cumplir con los mecanismos de la gestión de cobro

Bibliografía

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

CONSOLIDADO	Cierre del mes Actual		
	Total	Divisa	M.Nac.
SANCTI SPIRITUS			
MES:DICIEMBRE/2011			
ACTIVOS	11,506,696.75	287,453.84	11,219,242.91
Efectivo en Caja y Banco - Operaciones Corrientes	946,383.54	9,564.23	936,819.31
Efectivo en Banco-Inversiones	1,331.03	81.45	1,249.58
Inversiones a corto plazo o temporales	0.00	0.00	0.00
Efectos por Cobrar a Corto Plazo	0.00		
(-) Efectos por Cobrar Descontados	0.00		
Cuentas por Cobrar a Corto Plazo	0.00	0.00	0.00
(-) Provisión de cuentas incobrables	0.00		
Pagos Anticipados a Suministradores	19,646.46	2,588.50	17,057.96
Pagos Anticipados del Proceso Inversionista	0.00	0.00	0.00
Anticipos a justificar	2,124.62	0.00	2,124.62
Reparaciones generales en proceso	0.00		0.00
Ingresos acumulados por cobrar	0.00	0.00	0.00
Inventarios	225,277.74	75,391.72	149,886.02
(+) Valor de los inventarios	294,275.74	82,617.37	211,658.37
De ellos: Materias primas	187,413.99	37,186.32	150,227.67
Inventarios para Insumo	14,915.96	5,840.83	9,075.13
Mercancías para la venta	91,945.79	39,590.22	52,355.57
Producción terminada	0.00		
(-) Desgaste de Útiles y Herramientas	68,998.00	7,225.65	61,772.35
Producción en proceso	0.00	0.00	0.00
Pagos de Dividendos a Cuenta de las Utilidades	0.00		
Pagos a Cuentas de las Utilidades	465,936.75		465,936.75
Otros Activos Circulantes	45,388.40		45,388.40
Sub Total de Activos Circulantes	1,706,088.54	87,625.90	1,618,462.64
Efectos por Cobrar a Largo Plazo	0.00		
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	0.00		
Inversiones a largo plazo	0.00	0.00	0.00
Sub Total de Activos a Largo Plazo	0.00	0.00	0.00

MINTUR
 EMPRESA CAMPISMO POPULAR S.S
 Consolidado

Fecha :
 09/04/13

Página : 1

Período : 2011-Diciembre

Moneda: MONEDA NACIONAL

Estado de Resultados

Usuario : Leidys Hernández

Conceptos		Período	Acumulado
INGRESOS			
900	VENTAS	\$265,949.35	
\$4,740,377.07			
920	INGRESOS FINANCIEROS	\$13.20	
\$13.20			
950	OTROS INGRESOS	\$4,771.65	
\$130,765.20			
951	INGRESOS DE TRANSPORTE	\$257.00	
\$3,172.50			
	OBRERO		
	SubTotal	\$270,991.20	
		\$4,874,327.97	
EGRESOS			
805	IMPUESTO POR LAS VENTAS	\$36,817.70	
\$547,459.46			
812	COSTO DE LAS VENTAS-ACTIVIDAD	\$52,845.40	
\$739,357.91			
	EXTRAHOTELERA		
822	GASTOS GENERALES Y ADMON	\$52,537.07	
\$747,586.98			
826	GASTOS DE OPERACIONES	\$107,944.90	
\$1,321,404.61			
835	GASTOS FINANCIEROS	\$383.80	
\$9,324.83			
840	FINANCIAMIENTO ENTREGADO A LA	\$5,600.00	
\$76,800.00			
	OSDE		
845	GASTOS POR PERDIDAS	\$83,087.47	
\$83,087.47			
	SubTotal	\$339,216.34	
\$3,525,021.26			
	Resultado	-\$68,225.14	
	\$1,349,306.71		

Consolidado

Período :
2011-Diciembre

Moneda: MONEDA NACIONAL

Balance de Comprobación de Saldos

Usuario : Leidys Hernández

CTA-SCT-SCT-ANAL-EPIG	Descripción	Período		Acumulado	
		Débitos	Créditos	Débitos	Créditos
101	EFFECTIVO EN CAJA	\$6,250.80		\$18,193.66	
110	EFFECTIVO EN BANCO		\$31,020.28	\$929,520.91	
138	OTRAS CUENTAS POR COBRAR A CORTO PLAZO	\$13,880.67		\$43,648.00	
139	CTAS P/ COB INTERNAS		\$1,352.00		
146	PAGOS ANTICIPADOS		\$22,154.98	\$19,646.46	
161	ANTICIPOS A JUSTIFICAR	\$0.10		\$2,124.62	
164	ADEUDOS DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO		\$6,257.91	\$1,740.40	
183	MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES		\$18,985.85	\$37,487.03	
184	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		\$335.56	\$2,769.68	
185	PARTES Y PIEZAS DE REPUESTO	\$4,653.80		\$7,529.42	
186	ENVASES Y EMBALAJES			\$908.96	
187	UTILES Y HERRAMIENTAS		\$8,684.69	\$153,634.86	
189	MERCANCIAS PARA LA VENTA	\$3,170.38		\$32,054.17	
193	ALIMENTOS		\$7,374.07	\$59,891.62	
240	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$10,997.37		\$3,875,177.03	
255	ACT.FIJOS INTANGIBLES			\$37,963.43	
266	AFT EJEC.C/TERCEROS		\$83,087.47	\$48,003.47	
280	EQUIPOS P/INSTALAR Y MATERIALES PROCESO INVERSIONISTA			\$145,224.25	
334	CTAS P/COBRAR DIVERSAS - OPERACIONES		\$2,357.06		
350	OPERAC.E/DEPENDENC	\$592,393.76		\$7,841,635.58	
356	PAGO A CTA DE LAS UTILIDADES			\$465,936.75	
373	DESGASTE DE UTILES Y HERRAMIENTAS	\$4,837.17			\$68,9
375	DEPRECIACION		\$2,683.78		
\$2,111,979.34					
390	ACTIVOS FIJOS EXP. AMORTIZACION		\$165.90		\$37,9

Contador:

Director:

Moneda: MONEDA NACIONAL

Estado de Resultados

Usuario : Leidys Hernández

Conceptos		Período	Acumulado
INGRESOS			
900	VENTAS	\$316,356.35	
\$5,003,926.75			
920	INGRESOS FINANCIEROS	\$332.70	
\$332.70			
950	OTROS INGRESOS	\$4,995.43	
\$113,894.54			
951	INGRESOS DE TRANSPORTE	\$275.00	
\$2,950.80			
	OBrero		
	SubTotal	\$321,959.48	
	\$5,121,104.79		
EGRESOS			
801	DEVOLUCIONES Y REBAJAS EN	\$16.63	
\$67.22			
	VENTAS		
805	IMPUESTO POR LAS VENTAS	\$34,082.46	
\$570,039.17			
812	COSTO DE LAS VENTAS-ACTIVIDAD	\$102,651.00	
\$1,039,853.49			
	EXTRAHOTELERA		
822	GASTOS GENERALES Y ADMON	\$46,299.86	
\$580,153.76			
826	GASTOS DE OPERACIONES	\$106,632.43	
\$1,339,657.16			
835	GASTOS FINANCIEROS	\$225.61	
\$5,118.56			
840	FINANCIAMIENTO ENTREGADO A LA	\$6,300.00	
\$75,600.00			
	OSDE		
	SubTotal	\$296,207.99	
\$3,610,489.36			
	Resultado	\$25,751.49	
	\$1,510,615.43		

Consolidado

Período :
EJERCICIO 2012-
Diciembre

Moneda: MONEDA NACIONAL

Balance de Comprobación de Saldos

Usuario : Leidys Hernández

CTA-SCT-SCT-ANAL-EPIG	Descripción	Período		Acumulado	
		Débitos	Créditos	Débitos	Créditos
101	EFFECTIVO EN CAJA		\$20,224.55	\$69,877.15	
110	EFFECTIVO EN BANCO		\$80,996.42	\$1,212,970.38	
138	OTRAS CUENTAS POR COBRAR A CORTO PLAZO		\$47,827.50	\$19,791.44	
139	CTAS P/ COB INTERNAS	\$1,319.50		\$1,608.60	
146	PAGOS ANTICIPADOS	\$453.90		\$2,758.65	
164	ADEUDOS DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO	\$542.43		\$6,283.32	
183	MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES		\$17,770.01	\$21,478.70	
184	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$377.52		\$3,535.56	
185	PARTES Y PIEZAS DE REPUESTO		\$1,097.56	\$995.54	
186	ENVASES Y EMBALAJES			\$834.90	
187	UTILES Y HERRAMIENTAS		\$9,156.45	\$160,594.21	
189	MERCANCIAS PARA LA VENTA		\$7,608.82	\$26,018.77	
193	ALIMENTOS		\$33,611.28	\$47,490.01	
240	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$19,588.68		\$3,883,218.89	
255	ACT.FIJOS INTANGIBLES			\$37,963.43	
266	AFT EJEC.C/TERCEROS			\$54,214.22	
280	EQUIPOS P/INSTALAR Y MATERIALES PROCESO INVERSIONISTA	\$2,297.28		\$3,724.50	
332	FALTANTE DE BIENES EN INVESTIGACION	\$0.80		\$195.88	
334	CTAS P/COBRAR DIVERSAS - OPERACIONES	\$321.60		\$2,918.37	
350	OPERAC.E/DEPENDENC	\$623,832.75		\$8,822,091.86	
356	PAGO A CTA DE LAS UTILIDADES			\$491,624.45	
373	DESGASTE DE UTILES Y HERRAMIENTAS	\$558.70			\$72,1
375	DEPRECIACION		\$13,461.42		
\$2,191,982.29					
390	ACTIVOS FIJOS EXP. AMORTIZACION				\$37,9

Contador:

Director: