

**Universidad de Sancti Spíritus
“José Martí Pérez”
Facultad de Contabilidad y Finanzas
Filial Universitaria Municipal de Taguasco
“Enrique José Varona”**



TRABAJO DE DIPLOMA

**Título: Influencia del Sistema de Cobros y Pagos en la
Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco.**

Autor: Danis Daimi González Martín

Tutor: Lic. Belkys Caro Jiménez

**Mayo de 2012
“Año 54 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 Leodanys 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.

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, en especial Yadira y Paulo por su apoyo a lo largo de esta ardua trayectoria.
- A mi esposo por su apoyo espiritual e incondicional en los momentos difíciles.
- A todos aquellos que de una forma u otra colaboraron, aun con pequeños detalles.

A todos Muchas Gracias

Resumen

La evaluación de las cuentas por cobrar y pagar tiene una significación importante para realizar una adecuada administración eficiente y racional de los recursos económico financiero de la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco. 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 Agropecuaria del municipio de Taguasco.....	45
2.1 Caracterización de la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco.	34
2.2 Análisis financiero. Herramientas utilizadas.....	45
2.3 Evaluación del sistema de cobros y pagos en la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco.....	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 lapso 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 Agropecuaria del municipio de Taguasco. 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 liquidez 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 contará 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 15 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 lapso 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 Agropecuaria del municipio de Taguasco presenta insuficiencias en la gestión de cobros y pagos, por el déficit que existe en las finanzas, y los montos en estas cuentas son elevados.

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

El **Objetivo General** de nuestra investigación es: Determinar y Evaluar las causas que generan la Cadena de Impagos en la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco.

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

1. Realizar la revisión bibliográfica actualizada de la temática a investigar.
2. Analizar la situación actual que presenta la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco teniendo en cuenta los principales clientes.
3. Puntualizar las causas que genera la cadena de impagos en la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco.
4. Proponer soluciones a dichos problemas.

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 2010 y 2011.

Resultados Esperados:

Luego de realizar el análisis de la influencia del sistema de cobros y pagos en la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco 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 Agropecuaria del municipio de Taguasco, 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.

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

1.1. 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.

1.1.1. Formas de cobros y pagos internacionalmente

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

- billetes de Banco,
- cheque Bancario,
- transferencia Bancaria u Orden de Pago,
- cobro Documentario,

- créditos Documentarios.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.1.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.

a) 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.

b) 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.

c) 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.

d) 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

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.

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

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

prometiéndole que cancelará su deuda. Usted está usando hoy su ingreso del futuro

- **Políticas de Crédito.**

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.

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

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:

1. **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.
2. **Capacidad:** es un juicio subjetivo que evalúa la capacidad financiera que posea la entidad para cumplir con los pagos a realizar.
3. **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.
4. **Colateral o Aval:** se refiere a la existencias de activos que posea el cliente para ofrecerlos como garantía de pago.
5. **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:

- Gestión de cobro de cuentas por cobrar.
- 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.**

1.1.2. 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.

1.3.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 es 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 Agropecuaria del municipio de Taguasco.

2.1. Caracterización de la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco.

La Empresa Agropecuaria Taguasco, limita por el Norte con el municipio Yaguajay, por el Oeste con el municipio Cabaiguán, por el Este con el municipio de Jatibonico y por el Sur con el municipio de Sancti Spíritus situada en el Municipio de Taguasco, Provincia de Sancti Spíritus, se constituyó por resolución 614 del 2010, el 29 de Julio del 2010 a raíz del Reordenamiento y Consolidación del Sistema de Dirección y Gestión Empresarial Estatal en las empresas del país. Laboran en la empresa 355 trabajadores, 276 mujeres, 1208 hombres, de ellos 14 son dirigentes, 88 técnicos, 2 administrativos, 31 de servicios y 220 obreros.

La misma responde ante la sociedad, por la seguridad alimentaria Municipal con una población de 36 265 habitantes, de ellos, 17 532 son mujeres 18 733 hombres, - niños y - ancianos)

Su infraestructura cuenta con la Dirección de Empresa y seis Unidades Empresariales de Base, desglosadas de la siguiente manera:

- UEB. de Ganadería.
- UEB. de Agricultura Urbana y Suburbana.
- UEB. Integral de Servicios Técnicos.
- UEB. de Aseguramiento y Comercializadora de Insumos.
- UEB. Centro de Gestión.
- UEB. Comercializadora de Producción Agropecuaria.

Como funciones primarias de la empresa se encuentran las de asesorar, controlar, y prestar servicios a toda la base productiva del sector agropecuario del municipio integrada por 4 Unidades Básicas de Producción Cooperativa, 8 Cooperativas de Producción Agropecuaria y 20 Cooperativas de Créditos y

Servicios, con un total de 2278 campesinos asociados a dichas formas productivas.

A través de las mismas se lleva a cabo el proceso productivo que abarcan 5 procesos fundamentales, en los cuales se encuentran los Programas integrales de: Cultivos Varios, Agricultura Urbana y Suburbana, Ganadería, Dirección, Funcionamiento y Control y Atención al Capital Humano.

El sistema a nivel local es dirigido por la Delegación Municipal de la Agricultura.

Además, existen en el municipio otras dos instituciones relevantes desde el punto de vista productivo y socioeconómico que son El Complejo Azucarero “Melanio Hernández” y La Fábrica de Cemento “Siguaney”.

Misión.

Contribuir con nuestros talentos humanos a la innovación institucional en la prestación de servicios, aseguramiento y comercialización a la base productiva, para construir la seguridad alimentaria local a partir de producciones y servicios competitivos y sostenibles.

Visión.

Somos una empresa líder a nivel provincial en la prestación de servicios, aseguramiento y comercialización a todas las cadenas agro- productivas. Contribuimos con la actuación de nuestros talentos humanos al desarrollo sostenible, competitividad y diversificación agropecuaria; así como a la garantía nutricional, seguridad alimentaria y autoabastecimiento local.

Objeto Social.

1. Producir, acopiar de las unidades productoras y comercializar en forma mayorista madera en bolo, rolliza, aserrada, leña para combustible, cujes para tabaco, cujes para cobijas, postes y traviesas, en pesos cubanos.

2. Producir y comercializar de forma mayorista a las unidades productoras que atiende elementos pre- fabricados de hormigón y alternativos de la construcción, en pesos cubanos.
3. Producir y comercializar de forma mayorista hortalizas y condimentos frescos y secos con destino al consumo social y a entidades de los Ministerios del Interior y de las Fuerzas Armadas Revolucionarias, restaurantes vegetarianos y familiares, al programa de atención a la familia y enfermos con atención especial , y de forma minorista en los puntos de venta autorizados por el Consejo de la Administración Municipal, en los que se podrán comercializar además raíces, tubérculos tropicales, plátano, maíz ,sorgo, arroz popular, leña, carbón, aceite de ajonjolí ,de maní, de girasol, de palma de corajo,y de otras plantas oleaginosas, frutas frescas o deshidratadas, alimento animal (incluye piensos criollos), miel de abejas de la tierra y sus subproductos, pie de cría de aves rústicas y sus huevos, carne fresca de ganado menor, flores posturas de plantas frutales , forestales y ornamentales, siempre que se produzca por la propia Unidad Empresarial de Base, todo ello en pesos cubanos.
4. Comercializar de forma minorista en los Consultorios Tiendas Agropecuarios los insumos para la producción y los productos de alta demanda para el sector agropecuario, en pesos cubanos, según nomenclatura aprobada por el Ministerio del Comercio Interior.
5. Comercializar de forma mayorista a las unidades productoras que atiende, combustibles y sus derivados en pesos cubanos, a partir de las asignaciones definidas por el sistema de la agricultura de la provincia.
6. Brindar servicios técnicos y de explotación y manejo del ganado mayor y menor, de laboratorio de leche, agrotecnia,alquiler de equipos agrícolas, de capacitación en la actividad agrícola , medicina veterinaria, inseminación artificial, así como diagnóstico de reproducción a las unidades productoras que atiende, en pesos cubanos.
7. Brindar servicios de taller integral y de mantenimiento técnico integral a la maquinaria agrícola ligera, pesada e implementos, a equipos eólicos de

extracción de agua y de la construcción, reconstrucción de máquinas herramientas y de fumigación, a las unidades productoras en pesos cubanos.

8. Brindar servicios de reparación de equipos ligeros y pesados de transporte, de motores eléctricos y equipos electrónicos; de maquinado, chapistería, soldadura, pintura, tornería, ponchera y herrería, a las unidades productoras en pesos cubanos.

9. Brindar servicios de reparación y mantenimiento de tanques, micro presas , reparación de calzados, de cercas eléctricas, sistemas de riego, pozos de agua ,aforos, canales , lagunas de oxidación y drenajes, así como de desbroce, destape y construcciones de escombreras ,de construcción de trochas contra incendios y pasos para ganado, a las unidades productoras en pesos cubanos.

10. Brindar servicios de transporte de personal en pesos cubanos, cumpliendo las regulaciones establecidas por el Ministerio de Transporte.

11. Brindar servicios de transporte de carga a las unidades productoras cooperativas en pesos cubanos y de transporte de las cargas que produce y comercializa en pesos cubanos y pesos convertibles, así como a través de Agencias de Cargas de municipios y provincias, en pesos cubanos.

12. Brindar servicios de abasto de agua para riego y para animales, de montaje y desmontaje de tecnologías de producción, de maquinaria agrícola, de fumigación, de riego, de nivelación y drenaje, pesaje de básculas, cosecha, de mantenimiento de redes eléctricas en obras menores del sistema de la agricultura, de fertilización, fitosanitarios, laboratorio de leche, alquiler de equipos agrícolas, carpintería, de reparación de envases para el acopio de la producción agropecuaria, de reparación de caminos y viales, aserrado de maderas, micro centro de cubriciones, tracción animal y doma de bueyes, en pesos cubanos.

13. Brindar servicios de losa sanitaria a las unidades productoras para el sacrificio de ganado, cumpliendo las regulaciones vigentes, en pesos cubanos.
14. Brindar servicios de alquiler del local que incluye los molinos de la guarapera y equipos para la elaboración de jugos al sector del comercio y la gastronomía del municipio, en pesos cubanos.
15. Brindar servicios en el centro de gestión de asesoría en la actividad técnica y de desarrollo agropecuario, en la gestión contable y financiera, del capital humano y de impresión de documentos técnicos a las unidades productoras que atiende, en pesos cubanos.
16. Brindar servicios de alojamiento no turístico con alimentación asociada a entidades estatales en función de trabajo y con gastronomía asociada a los trabajadores del sistema de la agricultura durante el plan vacacional, en pesos cubanos.
17. Brindar servicios de almacenaje y de alquiler de áreas y locales que puede incluir medios audiovisuales, en pesos cubanos.
18. Brindar servicios de construcción, reparación y mantenimiento de obras menores al sistema de la agricultura y al las viviendas de sus trabajadores y de las unidades productoras que atiende, en pesos cubanos.
19. Brindar servicios de comedor y cafetería a sus trabajadores, así como las unidades productoras que atiende, en pesos cubanos.
20. Brindar servicios de recreación con gastronomía asociada a sus trabajadores en pesos cubanos.
21. Realizar ferias, rodeos y guateques a solicitud del Consejo de la Administración Municipal, efectuando el cobro de la entrada en pesos cubanos.
22. Producir y comercializar de forma minorista productos agropecuarios en el Mercado Agropecuario Estatal en pesos cubanos.
23. Comercializar de forma mayorista chatarra al sistema de la Unión de Empresas de Recuperación de Materias Primas en pesos cubanos y pesos convertibles.

24. Comercializar de forma mayorista productos y materiales ociosos y de lento movimiento en pesos cubanos y pesos convertibles.

25. Brindar servicios de abasto de agua a entidades y a la comunidad, que no es atendida por el sistema de Recursos Hidráulicos, en pesos cubanos

26. Brindar servicios de pintura, jardinería, soldadura, mantenimiento, fregado y reparación de equipos automotores y enseres menores a las unidades productoras que atiende y entidades a solicitud del Consejo de la Administración en pesos cubanos.

2.2. Análisis financiero. Herramientas utilizadas.

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:

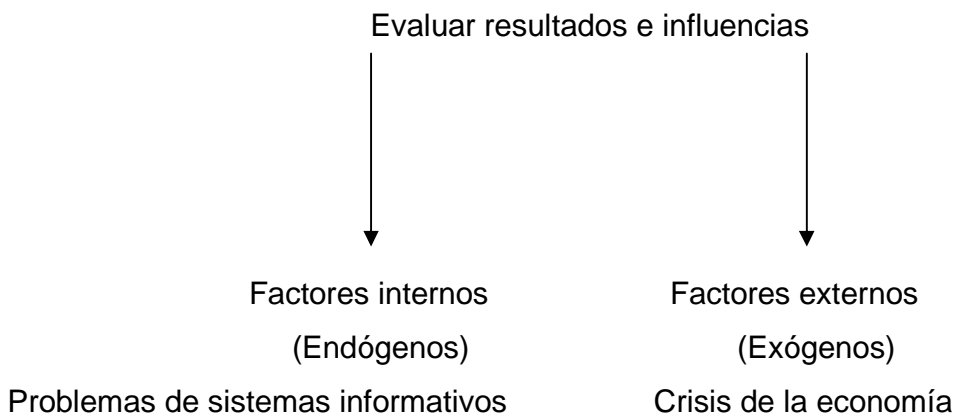
Análisis: Es el estudio realizado para separar las distintas partes de un todo.

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?



Falta de diagnóstico

Márgenes de utilidades reducidos

por excesos de costos

Exceso de deudas

Bajos rendimientos

Otros

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:

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

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.

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

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.

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

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

Si el ciclo es mayor a 30 días es deficiente.

▪ **Ciclo de Pago.**

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

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

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

Si el ciclo es mayor a 30 días es deficiente.

▪ **Ciclo de Inventarios.**

- Muestra el número de veces que las existencias de inventario rotan en un período, es decir el tiempo total que la 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.

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

90 días e inferior al período precedente.

- **Rotación de Inventarios.**

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

$$RI = \frac{\textit{Ventas netas}}{\textit{Inventario promedio}} \quad \{\textit{Veces}\}$$

> 9 veces Rotación aceptable.

< 9 veces Deficiente rotación de inventarios.

- **Rotación de Activo Circulante.**

Expresa las veces que las ventas netas cubren el activo circulante, o sea, cuántos pesos se generaron de ventas por cada peso de activo circulante.

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

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

Razones de Rentabilidad:

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

- **Margen de utilidad sobre ventas.**

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

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

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

- **Generación básica de utilidades.**

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

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

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

- **Rentabilidad económica**

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

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

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.

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

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.

2.3. Evaluación del sistema de cobros y pagos en la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco.

Tabla #1: Principales indicadores de la Empresa Agropecuaria del municipio Taguasco en el año 2010 y 2011.

2010

Indicadores	Plan	Real	%
Ingresos Totales		410100.9	96
De ello: Actividad fundamental	154 270,0	4101009	96
Gastos Totales	92 485,0		237,2
De ello: Actividad fundamental	92 485,0	219 355,6	58
Resultados	15 535,6	-207 558,6	93
De ello: Actividad fundamental	15 535,6	-207 558,6	-1 336,0

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos del departamento económico.

En la tabla #1 puede observar que los ingresos totales decrecieron con relación a lo planificado en un 73,5 % y los gastos totales también se incrementan en un 137 %, lo que ocasionó una pérdida en valores de 207.558.66 pesos, es decir, un decrecimiento de un 1336 % lo que representa un resultado desfavorable para nuestra Unidad. En el caso de la actividad fundamental que incluye todas las mencionadas anteriormente, el comportamiento también fue negativo, lográndose un incumplimiento en el resultado de los ingresos totales en un 26.5 % y un 137.2 % por encima del plan de gastos.

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

A continuación mostramos un análisis que permite detectar las causas que generan la insuficiencia monetaria en la empresa objeto de estudio.

Evaluación de las cuentas de clientes e ingresos pendientes de cobros.

Tabla #2: Comportamiento por Edades de las Cuentas por Cobrar (año 2010-2011)

Edades	2010		2011	
	Monto	%	Monto	%
Hasta 30 días	\$ 1 584 321	89	\$ 1 520 235	91
De 31 a 60 días	28830	2	60344	4
De 61 a 90 días	44715	3	43912	3
Más de 90 días	119322	6	43587	2
Total	\$ 1 777 188	100	\$ 1 668 078	100

Fuente: Estados de situación al cierre 2010 y 2011.

Como se puede observar en la tabla #2 las cuentas por cobrar a clientes, el por ciento más elevado en los dos períodos está en las facturas de hasta 30 días, con un 89 % y 91 % respectivamente, lo que resulta favorable para la Entidad.

En el caso de las facturas de 31 a 60 días, en el año 2011 estas se incrementan en un 2% con respecto al 2010, además existen facturas por cobrar con más de 90 días, resultado desfavorable para la Entidad.

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

Edades	2010		2011	
	Monto	%	Monto	%
Hasta 30 días	\$ 1 187 301	99.6	\$ 1 849 816	97
De 31 a 60 días	2263	0.2	0	0
De 61 a 90 días	75	0.002	86298	2
Más de 90 días	1358	0.11	4531	1
Total	\$ 1 190 997	100	\$ 1 940 645	100

Fuente: Estados de situación al cierre 2010 y 2011.

Como se puede analizar en la tabla #3 en el año 2010 y 2011 la Unidad tiene un saldo considerable en las cuentas por pagar, pero el monto mayor está en las de menos de 30 días, lo que resulta favorable para la entidad.

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

Indicadores	2010	2011
Inventarios	3469451	6011658
Total Inventario	3469451	6011658
Menos: Efectos y Cuentas por Pagar a Corto Plazo	1209767	1940645
Más: Pagos Anticipados	1152	27195
Cuentas por Cobrar Diversas (Operaciones Corrientes)	82282	88013

Fuente: Estados de situación al cierre 2010 y 2011.

Podemos ver en la Tabla #4 que en el año 2011 se observa un aumento de 2 542 207 pesos de inventarios, por lo que existe un mayor nivel de inmovilización de recursos a Corto y Mediano Plazo. Además se aprecia un aumento en los Pagos Anticipados de 26043 pesos, lo cual favorece de forma indirecta la situación financiera de la Unidad.

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)
	2010 -1	2011 -2	
Activo circulante	6137572	8197278	2059706
Pasivo circulante	8131484	10488000	2356516
Liquidez general (veces)	0.75	0.78	0.03

Fuente: Estados de situación al cierre 2010 y 2011.

Como se aprecia en la tabla #5, en los dos períodos la empresa tiene índices desfavorables, es decir, su activo circulante es menor al pasivo circulante, lo que indica que el activo no 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 desfavorable. A demás se observa un ligero aumento del año 2011 respecto al 2010 en un 0.03 pesos.

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

- El activo circulante en el 2011 crece en 2059706 pesos con respecto al 2010.
- El pasivo circulante en el 2011 crece en 2356516 pesos con respecto al 2010.

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 (2-1) (Pesos)
	2010 (1)	2011 (2)	
Activo circulante	6137572	8197278	2059706
Menos : Inventarios	3469451	6011658	2542207
Activo líquido	2668121	2185620	(482501)
Pasivo circulante	8131484	10488000	2356516
Liquidez inmediata (veces)	0.33	0.21	(0.12)

Fuente: Estados de situación al cierre 2010 y 2011

En la tabla #6 se puede observar que en el año 2010 la Unidad presenta una liquidez inmediata de 0,33 pesos y en el período 2011 de 0,21 pesos, considerándose este indicador como negativo para ambos períodos.

- **Solvencia.**

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

Tabla #7: Razón de solvencia.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2010 -1	2011 -2	
Activo total	59630628	22137541	-37493087
Pasivo total	58663766	22154478	-36509288
Solvencia (veces)	1.02	1.0	(0.02)

Fuente: Estados de situación al cierre 2010 y 2011

En la tabla #7 se puede apreciar que en el año 2010 esta Unidad disponía de 1,02 pesos por cada peso de deuda, existiendo un ligero decrecimiento en el año 2011 de 0.02 pesos donde éste ratio alcanza el valor de 1,00 peso, no dejando de ser favorable para la Unidad y se encuentra dentro de los rangos establecidos para el sector.

Análisis de las Razones de Administración de deudas o Apalancamiento.

- **Endeudamiento.**

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

Tabla #8: Razón de endeudamiento

Fuente: Estados de situación al cierre 2010 y 2011

En esta tabla #8 se puede observar que la empresa en el 2010 trabaja con un 98 % de recursos ajenos y en el 2011 con el 100 % de estos recursos, por lo que ambos periodos se evalúan de desfavorables.

Tabla #9: Ciclo de cobro.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2010 -1	2011 -2	
Cuenta y efectos /Cobrar	2173871	1996281	-177590
Ventas	4016255	4336385	320130
Días del período	360	360	
Ciclo de cobro (días)	195	166	(29)
Indicadores	Período (cierre)		Variación (2-1)
	2010 -1	2011 -2	
Pasivo total.	58663766	22154478	-36509288
Activo total.	59630628	22137541	-37493087
Endeudamiento	98.3	100	1.7

Fuente: Estados de situación y de resultados al cierre 2010 y 2011

En la tabla #9 se aprecia que en el 2011 el ciclo de cobro disminuyó en 29 días en comparación con el año 2010, siendo este resultado desfavorable de forma general. En los períodos analizados el ciclo de cobro es desfavorable, pues en el 2010 se cobra cada 195 días y en el 2011 cada 166 días.

Análisis de las Razones de Administración de activos.

▪ **Ciclo de Cobro.**

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

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

Tabla #10: Ciclo de pago.

Indicadores	Período (cierre) (Pesos)		Variación (2-1)
	2010 -1	2011 -2	

Cuenta y efectos /Pagar	1209767	1940645	730878
Costo de ventas	1087461	1007183	-80278
Días del período	360	360	
Ciclo de pago (días)	400	693	293

Fuente: Estados de situación y de resultados al cierre 2010 y 2011

En esta tabla #10 se demuestra que la Unidad presenta serias dificultades con las cuentas por pagar tanto en el año 2010 como el 2011, pues ha alcanzado resultados nunca vistos en la misma.

- **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)
	2010 -1	2011 -2	
Inventarios	3469451	6011658	2542207
Ventas netas	4336385	4016255	-320130
Días del período	360	360	
Ciclo de inventarios (días)	288	539	251

Fuente: Estados de situación y de resultados al cierre 2010 y 2011

En la tabla #11 se puede ver que el 2011 la empresa aumentó los inventarios en 2542207 pesos y decrecieron las ventas en 320130 pesos aumentando el ciclo de inventario en 251 días, lo que resulta desfavorable para la Empresa.

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)
	2010 -1	2011 -2	
Activo circulante	6137572	8197278	2059706
Pasivo circulante	8131484	10488000	2356516
Capital de trabajo neto	-1993912	-2290722	-296810

Fuente: Estados de situación al cierre 2010 y 2011

Como se puede apreciar en la tabla #12 la Empresa en los dos años no cuenta con Capital de Trabajo Neto.

Conclusiones:

1. La revisión de la bibliografía respecto al tema investigado permitió dar cumplimiento a los objetivos trazados, poniéndose de manifiesto que si se aplicaran los mecanismos contables con eficiencia se podrá mejorar la gestión de cobros y pagos en la Empresa Agropecuaria.
2. En la revisión realizada a los registros contables se constató que los mayores saldos de las cuentas por cobrar y pagar, están dentro de los términos establecidos.
3. En el análisis de las razones financieras en la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco, queda demostrado que persisten resultados que no favorecen la gestión de cobros y pagos.

Recomendaciones:

- Que la Empresa Agropecuaria del municipio de Taguasco, aplique los mecanismos establecidos de forma correcta para mejorar la gestión de cobros y pagos.

- Analizar y discutir en el consejo de dirección del mes de Junio los resultados obtenidos en la investigación, con el objetivo de tomar acciones de mejoras..

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.

Anexos #1: Balance General del 2010.

ESTADO DE SITUACION					COMPANIA: 702		
ORGANISMO		COD. DPA		CODIGO REEUP	CODIGO CAE		
MIN. CULTURA							
ENTIDAD	PROV.	MUN.	ORG.	EMP.	SECT.	RAMA	
F. C. B. C.	03	01	234	12546	07	08	
ACUMULADO HASTA		dic-10					
CTA.	CONCEPTO			M. N.	M. L. C.	TOTAL	
ACTIVO							
ACTIVO CIRCULANTES				75198,72	69691,94	144890,66	
101	EFECTIVO EN CAJA			70,00	634,30	704,30	
110-111	EFECTIVO EN BANCO			15741,39	11233,20	26974,59	
119	EFECTIVO EN BANCO INVERSIONES MN			0,00	0,00	0,00	
130	EFECTOS POR COBRAR			0,00	0,00	0,00	
365	Menos: EFECTOS POR COBRAR DESCONTADOS			0,00	0,00	0,00	
	TOTAL EFECTOS POR COBRAR A C- P (130-364)			0,00	0,00	0,00	
135	CUENTAS X COBRAR A CORTO PLAZO			0,00	3155,00	3155,00	
136	CUENTAS POR COBRAR ENTIDADES FCBC			0,00	0,00	0,00	
490	PROVISIONES PARA CUENTAS INCOBRABLES			0,00	0,00	0,00	
	TOTAL CTAS.POR COBRAR A C-P (135-490)			0,00	3155,00	3155,00	
146	PAGOS ANTICIPADOS			1509,26	747,90	2257,16	
154	PAGOS ANTICIPADOS			0,00	0,00	0,00	
161	ANTICIPOS A JUSTIFICAR			0,00	0,00	0,00	
164	ADEUDOS DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO			105,70	0,00	105,70	
167	ADEUDOS DEL ORGANO U ORGANISMO			0,00	0,00	0,00	
172	REPARACIONES GRALES EN PROCESO			0,00	0,00	0,00	
175	INGRESOS ACUMULADOS POR COBRAR			0,00	0,00	0,00	
189	MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES			1239,27	14401,68	15640,95	
190	Inventario de Medicamentos			0,00	0,00	0,00	
191	Inventario de Base Material de Estudio			0,00	0,00	0,00	
192	Inventario de Vestuario y Lenceria			0,00	0,00	0,00	
193	Inventario de útiles y herramientas			55368,73	1736,31	57105,04	
194	Inventario de Mercancias de Importacion			0,00	0,00	0,00	
195	Inventario de Mercancias de Exportacion			0,00	0,00	0,00	
196	BIENES ARTISTICOS CULTURALES P.LA VENTA			731,66	35970,85	36702,51	
197	PRODUCCION TERMINADA			0,00	0,00	0,00	
198	INVENTARIO DE OCIOSOS			0,00	0,00	0,00	
199	MATERIALES PARA INSUMO			432,71	1812,70	2245,41	
241	A. F. T. POR UBICAR			0,00	0,00	0,00	
370	Menos: DESCUENTOS COMERCIALES E IMP.			0,00	0,00	0,00	
	TOTAL INVENTARIOS (189 a 370)			57772,37	53921,54	111693,91	
700	PROD.BIENES CULTURALES EN PROCESO			0,00	0,00	0,00	
701	SERVICIOS PRESTADOS EN PROCESO			0,00	0,00	0,00	
702	PRODUCCION EN PROCESO ARTISTAS					0,00	
721	PRODUCCION EN PROCESO ARTISTAS			0,00	0,00	0,00	
731	GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION			0,00	0,00	0,00	
	ACTIVOS A LARGO PLAZO			0,00	0,00	0,00	
215	EFECTOS Y CUENTAS POR COBRAR			0,00	0,00	0,00	
225	INVERSIONES A LARGO PLAZO O PERMANENTES			0,00	0,00	0,00	
	ACTIVO FIJO			94724,62	4056,84	98781,46	
240	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES			235394,84	10941,26	246336,10	
375	Menos: AMORTIZACION ACTIVOS FIJOS TANG.			140670,22	6884,42	147554,64	
	TOTAL ACTIVOS FIJOS TANGIBLES (240-375)			94724,62	4056,84	98781,46	
255	ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES			0,00	0,00	0,00	
390	Menos: AMORTIZACION ACTIVOS FIJOS INTANG.			0,00	0,00	0,00	
	TOTAL ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES (255-390)			0,00	0,00	0,00	
265	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES O INVERS.MATER.			0,00	0,00	0,00	
280	EQUIPOS P/INSTALAR Y MT.P/INVERSIONES			0,00	0,00	0,00	

ACTIVO DIFERIDO	0,00	0,00	0,00
GASTOS DIFERIDOS A CORTO PLAZO	0,00	0,00	0,00
GASTOS DIFERIDOS A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
GASTOS DEFINIDOS A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
OTROS ACTIVOS	73796,20	256240,51	330036,71
Cuenta por cobrar Largo Plazo	0,00	0,00	0,00
PERDIDAS POR DETERIOR. Y FALTANT. EN INVES	52001,96	0,00	52001,96
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	76,52	194,04	270,56
CUENTAS POR COBRAR CONTRAVALOR	0,00	0,00	0,00
CUENTAS P/COBRAR DIV.PROCESO INVERSIONIS	0,00	0,00	0,00
OPER. E/ DEPENDENCIAS(CENTRALES)ACTIVOS	21717,72	256046,47	277764,19
OPER. E/ DEPENDENCIAS(FILIARES)ACTIVOS	0,00	0,00	0,00
OPER. E/ DEPENDENCIAS(INTERNAS)ACTIVOS	0,00	0,00	0,00
EFFECTOS POR COBRAR DESCONTADOS	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	243719,54	329989,29	573708,83
PASIVO Y PATRIMONIO			
PASIVO CIRCULANTE	22674,33	32947,90	55622,23
CUENTAS POR PAGAR A CORTO PLAZO	1275,77	1980,47	3256,24
CUENTAS POR PAGAR A CORTO PLAZO	0,00	0,00	0,00
CUENTAS POR PAGAR ARTISTAS	0,00	4880,00	4880,00
CUENTAS POR PAGAR ENTIDADES DE FCBC	0,00	0,00	0,00
CHEQUES CANC. X RECLAMAR ARTISTA	0,00	0,00	0,00
CUENTAS A PAGAR ARTISTAS	998,87	24273,75	25272,62
CTAS POR PAGAR PROCESO INVERSIONISTA	0,00	0,00	0,00
COBROS ANTICIPADOS	0,00	0,00	0,00
DEPOSITOS RECIBIDOS	0,00	822,69	822,69
OBLIGACIONES CON EL PRESUP. DEL ESTADO	4060,47	0,00	4060,47
OBLIGACIONES PSPSTO ESTADO ARTISTAS	0,00	990,99	990,99
OBLIGACIONES CON EL ORGANO U ORGANISMO	0,00	0,00	0,00
NOMINAS POR PAGAR	8781,89	0,00	8781,89
RETENCIONES POR PAGAR	2617,90	0,00	2617,90
PRESTAMOS RECIBIDOS	0,00	0,00	0,00
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00
RESERVA PARA AMORTIZACION	0,00	0,00	0,00
RESERVA PARA VACACIONES	4939,43	0,00	4939,43
OTRAS PROVISIONES OPERACIONALES	0,00	0,00	0,00
PASIVO A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
EFFECTOS CUENTAS Y PARTIDAS LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
INGRESOS DIFERIDOS	0,00	0,00	0,00

	OTROS PASIVOS		0,00	522,80	522,80
555	SOBRANTES DE MEDIOS EN INVESTIGACION		0,00	0,00	0,00
556	SOBRANTES A INVESTIGAR PROS.INVERSIONIST		0,00	0,00	0,00
565	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS		0,00	340,00	340,00
570	INGRESOS PERIODOS FUTUROS		0,00	0,00	0,00
575	OPERACIONES ENTRE DEP.(CENTRALES)PASIVO		0,00	182,80	182,80
576	OPER. E/ DEPENDENCIAS(FILIARES)PASIVO		0,00	0,00	0,00
577	OPER. E/ DEPENDENCIAS(INTERNAS)PASIVO		0,00	0,00	0,00
	TOTAL PASIVOS		22674,33	33470,70	56145,03
	PATRIMONIO		221045,21	296518,59	517563,80
600	INVERSION ESTATAL		414048,32	175264,41	589312,73
601	No es posible encontrar: n° de subclasificación.		0,00	0,00	0,00
619	RECURSOS RECIBIDOS PARA INVERSIONES MN		0,00	0,00	0,00
620	DONACIONES RECIBIDAS		0,00	0,00	0,00
630	UTILIDADES RETENIDAS		0,00	0,00	0,00
635	SUBSIDIOS POR PERDIDAS		0,00	0,00	0,00
640	PERDIDAS		0,00	0,00	0,00
645	RESERVAS PATRIMONIALES		0,00	0,00	0,00
	UTILIDAD O (PERDIDA) DEL PERIODO		-193003,11	121254,18	-71748,93
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		243719,54	329989,29	573708,83
				Fecha	
	Sub-Director Económico		DIRECTOR		Certificamos que los datos contenidos en los estados financieros se corresponden con las Anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes.
	F. C. B. C.				
	Roberto Ponce de Leon Garcia Nombre y Apellidos		Guillermo Solenzal Nombre y Apellidos		
	Firma		Firma		

Anexos #2: Estado de Resultado del 2010.

ESTADO DE RESULTADO					Compañía:702		
ORGANISMO	COD. DPA	CODIGO REEUP			CODIGO CAE		
MIN. CULTURA							
ENTIDAD	PROV. MUNI	ORGANISMO			EMPRESA	SECT. RAMA	SUBR.
F. C. B. C.	03 01	234			12546	07 08	00
	ACUMULADO HASTA						
	FECHA: dic-10						
				FILA	I M P O R T E		
CTA.	CONCEPTOS				MN	CUC	TOTAL
905	VENTAS		01		70918,34	185038,03	255956,37
906	INGRESOS DE VTAS DE ARTISTAS		01		0	0	0
907	INGRESOS VTAS MERC. ENV. FILIARES ME		01		0	0	0
	Menos:						
800	DEVOLUCIONES Y REBAJAS EN VENTAS		02		0	0	0
	VENTAS NETAS		03		70918,34	185038,03	255956,37
	MENOS:						
810	COSTO DE VENTAS		04		61738,16	52255,12	113993,28
811	COSTOS DE VENTAS DE ARTISTAS		04		0	0	0
812	COSTO VTAS DE LAS MERC ENV. A FILIARES MN		04		0	0	0
	TOTAL COSTO				61738,16	52255,12	113993,28
822	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION		05		67020,89	5986,53	73007,42
825	Gastos de Proyectos		06		145003,41	6725,64	151729,05
	TOTAL GASTOS				212024,3	12712,17	224736,47
	TOTAL COSTO Y GASTOS				273762,46	64967,29	338729,75
	UTILIDAD O PERDIDA EN OPERACIONES		08		-202844,12	120070,74	-82773,38
	MENOS:						
835	GASTOS FINANCIEROS				364	19595,61	19959,61
845	GASTOS POR FALTANTES Y PERDIDAS				0	487,47	487,47
855	GASTOS DE AÑOS ANTERIORES				0	0	0
865	OTROS GASTOS				0	9861,03	9861,03
	TOTAL GASTOS				364	29944,11	30308,11
	MAS:						
920	INGRESOS FINANCIEROS				3409,99	0,36	3410,35
930	INGRESOS POR SOBRANTES DE MEDIOS				0	0	0
940	INGRESO DE AÑOS ANTERIORES				0	0	0
950	OTROS INGRESOS				6795,02	31127,19	37922,21
	TOTAL DE INGRESOS				10205,01	31127,55	41332,56
	UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO				-193003,11	121254,18	-71748,93
Sub-Director Económico	DIRECTOR		Fecha:31/12/2010		Certificamos que los datos contenidos en los estados financieros se corresponden con las Anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes.		
F. C. B. C.							
Roberto Ponce de Leon Garcia Nombre y Apellidos	Guillermo Solenzal Nombre y Apellidos						
Firma	Firma						

Anexo #3: Balance General del 2011

ESTADO DE SITUACION				COMPANIA: 702		
ORGANISMO	COD. DPA	CODIGO REEUF		CODIGO CAE		
MIN. CULTURA						
ENTIDAD	PROV.	MUN	ORG.	EMP.	SECT.	RAMA
F. C. B. C.	03	01	234	12546	7	8
ACUMULADO HASTA	dic-11					
CTA.	CONCEPTO			M. N.	M. L. C.	TOTAL
ACTIVO						
	ACTIVO CIRCULANTES			66005,74	37795,18	103800,92
101	EFECTIVO EN CAJA			70,00	919,00	989,00
110-111	EFECTIVO EN BANCO			9565,04	10051,14	19616,18
119	EFECTIVO EN BANCO INVERSIONES MN			0,00	0,00	0,00
130	EFECTOS POR COBRAR			0,00	0,00	0,00
365	Menos: EFECTOS POR COBRAR DESCONTADOS			0,00	0,00	0,00
	TOTAL EFECTOS POR COBRAR A C- P (130-364)			0,00	0,00	0,00
135	CUENTAS X COBRAR A CORTO PLAZO			0,00	0,00	0,00
136	CUENTAS POR COBRAR ENTIDADES FCBC			0,00	0,00	0,00
490	PROVISIONES PARA CUENTAS INCOBRABLES			0,00	0,00	0,00
	TOTAL CTAS.POR COBRAR A C-P (135-490)			0,00	0,00	0,00
146	PAGOS ANTICIPADOS			0,00	747,90	747,90
154	PAGOS ANTICIPADOS			0,00	0,00	0,00
161	ANTICIPOS A JUSTIFICAR			0,00	0,00	0,00
164	ADEUDOS DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO			0,00	0,00	0,00
167	ADEUDOS DEL ORGANO U ORGANISMO			0,00	0,00	0,00
172	REPARACIONES GRALES EN PROCESO			0,00	0,00	0,00
175	INGRESOS ACUMULADOS POR COBRAR			0,00	1225,83	1225,83
189	MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES			0,00	4627,00	4627,00
190	Inventario de Medicamentos			0,00	0,00	0,00
191	Inventario de Base Material de Estudio			0,00	0,00	0,00
192	Inventario de Vestuario y Lenceria			0,00	0,00	0,00
193	Inventario útiles y herramientas			55368,73	1736,31	57105,04
194	Inventario de Mercancias de Importacion			0,00	0,00	0,00
195	Inventario de Mercancias de Exportacion			0,00	0,00	0,00
196	BIENES ARTISTICOS CULTURALES P.LA VENTA			711,66	17490,90	18202,56
197	PRODUCCION TERMINADA			0,00	0,00	0,00
198	INVENTARIO DE OCIOSOS			0,00	0,00	0,00
199	MATERIALES PARA INSUMO			290,31	997,10	1287,41
241	A.F.T.POR UBICAR			0,00	0,00	0,00
370	Menos: DESCUENTOS COMERCIALES E IMP.			0,00	0,00	0,00
	TOTAL INVENTARIOS (189 a 370)			56370,70	24851,31	81222,01
700	PROD.BIENES CULTURALES EN PROCESO			0,00	0,00	0,00
701	SERVICIOS PRESTADOS EN PROCESO			0,00	0,00	0,00
702	PRODUCCION EN PROCESO ARTISTAS					0,00
721	PRODUCCION EN PROCESO ARTISTAS			0,00	0,00	0,00
731	GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION			0,00	0,00	0,00
	ACTIVOS A LARGO PLAZO			0,00	0,00	0,00
215	EFECTOS Y CUENTAS POR COBRAR			0,00	0,00	0,00
225	INVERSIONES A LARGO PLAZO O PERMANENTES			0,00	0,00	0,00

	ACTIVO FIJO	78962,57	2965,27	81927,84
240	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	234476,93	10668,19	245145,12
375	Menos:AMORTIZACION ACTIVOS FIJOS TANG.	155514,36	7702,92	163217,28
	TOTAL ACTIVOS FIJOS TANGIBLES (240-375)	78962,57	2965,27	81927,84
255	ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	0,00	0,00	0,00
390	Menos:AMORTIZACION ACTIVOS FIJOS INTANG.	0,00	0,00	0,00
	TOTAL ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES (255-390)	0,00	0,00	0,00
265	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES O INVERS.MATER.	0,00	0,00	0,00
280	EQUIPOS P/INSTALAR Y MT.P/INVERSIONES	0,00	0,00	0,00
	ACTIVO DIFERIDO	8667,01	0,00	8667,01
300	GASTOS DIFERIDOS A CORTO PLAZO	8667,01	0,00	8667,01
310	GASTOS DIFERIDOS A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
311	GASTOS DEFINIDOS A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
	OTROS ACTIVOS	1513,76	187390,27	188904,03
220	Cuenta por cobrar Largo Plazo.	0,00	0,00	0,00
331	PERDIDAS POR DETERIOR.Y FALTANT.EN INVES	1509,26	4425,50	5934,76
340	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	4,50	25,00	29,50
341	CUENTAS POR COBRAR CONTRAVALOR	0,00	0,00	0,00
345	CUENTAS P/COBRAR DIV.PROCESO INVERSIONIS	0,00	0,00	0,00
350	OPER. E/ DEPENDENCIAS(CENTRALES)ACTIVOS	0,00	181108,60	181108,60
351	OPER. E/ DEPENDENCIAS(FILIARES)ACTIVOS	0,00	0,00	0,00
352	OPER. E/ DEPENDENCIAS(INTERNAS)ACTIVOS	0,00	1831,17	1831,17
364	EFFECTOS POR COBRAR DESCONTADOS	0,00	0,00	0,00
	TOTAL DE ACTIVOS	155149,08	228150,72	383299,80
	PASIVO Y PATRIMONIO			
	PASIVO CIRCULANTE	20022,44	19042,55	39064,99
410	CUENTAS POR PAGAR A CORTO PLAZO	0,00	0,00	0,00
410	CUENTAS POR PAGAR A CORTO PLAZO	651,60	647,19	1298,79
411	CUENTAS POR PAGAR ARTISTAS	0,00	0,00	0,00
412	CUENTAS POR PAGAR ENTIDADES DE FCBC	0,00	0,00	0,00
413	CHEQUES CANC. X RECLAMAR ARTISTA	0,00	0,00	0,00
414	CUENTAS A PAGAR ARTISTAS	998,87	16787,55	17786,42
425	CTAS POR PAGAR PROCESO INVERSIONISTA	0,00	0,00	0,00
430	COBROS ANTICIPADOS	0,00	0,00	0,00
435	DEPOSITOS RECIBIDOS	0,00	822,69	822,69
440	OBLIGACIONES CON EL PRESUP.DEL ESTADO	3753,72	0,00	3753,72
441	OBLIGACIONES PSPSTO ESTADO ARTISTAS	0,00	785,12	785,12
450	OBLIGACIONES CON EL ORGANO U ORGANISMO	0,00	0,00	0,00
455	NOMINAS POR PAGAR	7789,47	0,00	7789,47
460	RETENCIONES POR PAGAR	2174,50	0,00	2174,50
470	PRESTAMOS RECIBIDOS	0,00	0,00	0,00
480	GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00
491	RESERVA PARA AMORTIZACION	0,00	0,00	0,00
492	RESERVA PARA VACACIONES	4654,28	0,00	4654,28
493	OTRAS PROVISIONES OPERACIONALES	0,00	0,00	0,00
	PASIVO A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
510	EFFECTOS CUENTAS Y PARTIDAS LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
525	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
545	INGRESOS DIFERIDOS	0,00	0,00	0,00

	OTROS PASIVOS	8,64	2078,26	2086,90
555	SOBRANTES DE MEDIOS EN INVESTIGACION	0,00	0,00	0,00
556	SOBRANTES A INVESTIGAR PROS.INVERSIONIST	0,00	0,00	0,00
565	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	0,00	310,00	310,00
570	INGRESOS PERIODOS FUTUROS	0,00	0,00	0,00
575	OPERACIONES ENTRE DEP.(CENTRALES)PASIVO	8,64	1412,01	1420,65
576	OPER. E/ DEPENDENCIAS(FILIARES)PASIVO	0,00	0,00	0,00
577	OPER. E/ DEPENDENCIAS(INTERNAS)PASIVO	0,00	356,25	356,25
	TOTAL PASIVOS	20031,08	21120,81	41151,89
	PATRIMONIO	135118,00	207029,91	342147,91
600	INVERSION ESTATAL	375168,62	174537,95	549706,57
619	RECURSOS RECIBIDOS PARA INVERSIONES MN	0,00	0,00	0,00
620	DONACIONES RECIBIDAS	0,00	0,00	0,00
630	UTILIDADES RETENIDAS	0,00	0,00	0,00
635	SUBSIDIOS POR PERDIDAS	0,00	0,00	0,00
640	PERDIDAS	0,00	0,00	0,00
645	RESERVAS PATRIMONIALES	0,00	0,00	0,00
	UTILIDAD O (PERDIDA) DEL PERIODO	-240050,62	32491,96	-207558,66
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	155149,08	228150,72	383299,80
			Fecha:	
Sub-Director Económico	DIRECTOR		31/12/2011	Certificamos que los datos contenidos en los estados financieros se corresponden con las Anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes.
F.C.B.C.				
Roberto Ponce de Leon Garc	Guillermo Solenzal			
Nombre y Apellidos	Nombre y Apellidos			
Firma	Firma			

Anexos #4: Estado de Resultado del 2011.

ESTADO DE RESULTADO					Compañía:702		
ORGANISMO	COD. DPA	CODIGO REEUP			CODIGO CAE		
MIN. CULTURA							
ENTIDAD	PROV. MUNI	ORGANISMO			EMPRESA	SECT. RAMA	SUBR.
F. C. B. C.	03 01	234			12546	07 08	00
	ACUMULADO HASTA						
	FECHA:	dic-11					
				FILA	I M P O R T E		
CTA.	CONCEPTOS				MN	CUC	TOTAL
905	VENTAS			01	1219,86	47339,09	48558,95
906	INGRESOS DE VTAS DE ARTISTAS			01	0,00	0,00	0,00
907	INGRESOS VTAS MERC. ENV. FILIARES ME			01	0,00	4233,76	4233,76
	Menos:						
800	DEVOLUCIONES Y REBAJAS EN VENTAS			02	0,00	0,00	0,00
	VENTAS NETAS			03	1219,86	51572,85	52792,71
	MENOS:						
810	COSTO DE VENTAS			04	2312,38	19792,01	22104,39
811	COSTOS DE VENTAS DE ARTISTAS			04	0,00	0,00	0,00
812	COSTO VTAS DE LAS MERC ENV. A FILIARES MN			04	0,00	0,00	0,00
	TOTAL COSTO				2312,38	19792,01	22104,39
822	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION			05	78390,36	7757,63	86147,99
825	Gastos de Proyectos			06	128168,31	5039,37	133207,68
	TOTAL GASTOS				206558,67	12797,00	219355,67
	TOTAL COSTO Y GASTOS				208871,05	32589,01	241460,06
	UTILIDAD O PERDIDA EN OPERACIONES			08	-207651,19	18983,84	-188667,35
	MENOS:						
835	GASTOS FINANCIEROS				559,00	5780,17	6339,17
845	GASTOS POR FALTANTES Y PERDIDAS				43334,95	0,00	43334,95
855	GASTOS DE AÑOS ANTERIORES				0,00	0,00	0,00
865	OTROS GASTOS				237,14	9787,83	10024,97
	TOTAL GASTOS				44131,09	15568,00	59699,09
	MAS:						
920	INGRESOS FINANCIEROS				0,00	0,00	0,00
930	INGRESOS POR SOBRANTES DE MEDIOS				0,00	0,00	0,00
940	INGRESO DE AÑOS ANTERIORES				0,00	0,00	0,00
950	OTROS INGRESOS				11731,66	29076,12	40807,78
	TOTAL DE INGRESOS				11731,66	29076,12	40807,78
	UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO				-240050,62	32491,96	-207558,66
Sub-Director Económico	DIRECTOR			Fecha:31/12/2010		Certificamos que los datos contenidos en los estados financieros se corresponden con las Anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes.	
F. C. B. C.							
oberto Ponce de Leon Garc	Guillermo Solenzal						
Nombre y Apellidos	Nombre y Apellidos						
Firma	Firma						