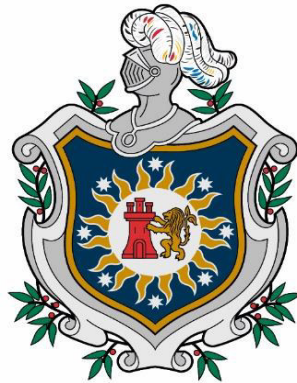


**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



**SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE
LICENCIADOS EN BANCA Y FINANZAS**

TEMA: FINANZAS

SUB TEMA:

**ELABORACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE LA
EMPRESA DE CAFÉ NICARAGUA S.A PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL**

2017

AUTORES

VALESKA CAROLINA ZAPATA ROA

DARWING PABLO MEDAL CARRION

TUTOR

LIC. JENNYFER ZELAYA MELENDEZ

20 de MARZO del 2018

MANAGUA, NICARAGUA



i. DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a nuestro Dios creador de toda fuente de sabiduría, el cual me ha acompañado a lo largo de mi vida y ha sido gracias a él que me ha dado las fuerzas suficientes para culminar mi carrera.

A mis padres por el amor y apoyo que me han brindado, por acompañarme siempre y por haber sido una de mis mayores fuentes de motivación. En especial a mi padre Tomas Roa que fue un hombre ejemplar y siempre me brindó su apoyo incondicional para seguir adelante.

Y no podría dejar de mencionar a mis compañeras de clases las cuales me acompañaron en cada etapa de esta carrera, y fue con ellas con las que compartí esta experiencia llena de nuevos conocimientos.

A mi tutor Jennifer Zelaya por la ayuda y dedicación para la elaboración de nuestro último trabajo.

VALESKA CAROLINA ZAPATA ROA



i. DEDICATORIA

Dedico primeramente este trabajo a Dios nuestro señor por darme el conocimiento necesario, la paciencia, la fortaleza, y el aliento de vida para llegar hasta donde estoy ahorita y poder llevar a cabo este trabajo investigativo para concluir satisfactoriamente este ciclo de mi vida.

También se lo dedico en especial a mi madre Janeth Carrión quien ha sido el sostén de mi estudio, un apoyo absoluto en todo momento de mi vida, ya que con sus sacrificios ha logrado solventar los gastos y necesidades que he tenido para lograr concluir con mis estudios.

A mi compañera de seminario quien me ha permitido ser parte de su logro y mi logro, quien con sus ideales y su personalidad hizo de esta etapa un momento, único en mi vida.

A mi mejor amiga por el amor y apoyo que me ha brindado en el transcurso de este tiempo de estudio, que me ha hecho ver que este esfuerzo si vale la pena ya que es una meta más en mi vida profesional.

Se lo dedico a los maestros que me han impartido clase ya que todos han aportado un poco de su conocimiento para enseñarme cosas nuevas cada día y me han brindado el conocimiento necesario para llegar a cumplir nuestros objetivos.

Dedico este logro a mí, porque desde ya me permite ser un profesional capaz y apto para un mundo laboral competitivo.

DARWING PABLO MEDAL CARRIÓN



ii. AGRADECIMIENTO

Agradecemos infinitamente a Dios por permitirnos culminar nuestros estudios universitarios brindándonos sabiduría, perseverancia y fortaleza en los momentos de debilidad, y principalmente por brindarnos la vida para poder deleitarnos de este logro tan deseado.

A nuestros padres por el apoyo incondicional que nos dieron a lo largo de nuestra carrera universitaria por proveer lo necesario y sobre todo por sabernos guiar con por el camino de la vida con valores y sobre todo por el amor que nos han demostrado tener.

A la universidad, UNAN MANAGUA ya que debido al servicio de educación gratuita que presta se nos hizo posible estudiar y poder así culminar nuestra carrera.

A los maestros que brindaron su confianza y apoyo y porque que han sido un elemento importante en nuestra formación académica brindando sus conocimientos para lograr convertirnos en unas profesionales.



iii. CARTA AVAL

20 de Noviembre del 2017

MSc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimado Maestro Guido:

Por medio de la presente, remito a Usted los juegos resumen final de Seminario de Graduación correspondiente al II Semestre 2017, con tema general **“Finanzas”** y subtema **“Elaborar el ciclo de conversión del efectivo de la empresa de café nicaragua S.A para el primer semestre del 2017** presentado por los bachilleres **Darwing Pablo Medal Carrión** con número de carné **13209022** y **Valeska Carolina Zapata Roa** con número de carne **13208087**, para optar al título de Licenciados en Banca y Finanzas.

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para resumen final de Seminario de Graduación que especifica el Reglamento de la UNAN-Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Jennyfer Patricia Zelaya Meléndez.

Docente del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Tutor de Seminario de Graduación

UNAN-Managua



iv. RESUMEN

Esta investigación se realizó con el objeto de evaluar el ciclo de conversión del efectivo en la empresa café Nicaragua S.A en el primer semestre del año 2017 aplicando los elementos del CCE.

El análisis del ciclo de conversión del efectivo se centra en emitir un diagnóstico en el CCE existente, la metodología aplicada fue la siguiente, DPI, DPC, Y DPP para ver el periodo de recuperación del efectivo en su CCE en el primer semestre del 2017.

Café Nicaragua S.A presento en su CCE para el primer semestre del año 2017 que la empresa debe financiar más días de su CCE con respecto al del 2016. Esto significa que la empresa debe de cambiar sus políticas de cobro, inventario, y de pago para no estar financiando su CCE.



. Índice v

i.DEDICATORIA	i
ii.AGRADECIMIENTO	ii
iii.CARTA AVAL	iii
RESUMEN	iv
. Índice	v
I INTRODUCCIÓN	1
II JUSTIFICACION	2
III. OBJETIVOS	3
IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA	4
4.1 Generalidades de las finanzas.....	4
4.1.1 Antecedente.....	4
4.1.2 Definición de las finanzas.....	6
4.1.3 Importancia de las finanzas.....	7
4.3 Clasificación de las finanzas.....	9
4.3.1 Finanzas Públicas.....	10
4.3.2 Finanzas Privadas.....	10
4.4 Características de las finanzas.....	10
4.5 Relación con otras disciplinas.....	11
4.6) Objetivo de la finanza.....	12
4.1.6.1 Objetivo de las finanzas.....	12
4.7 Instrumentos de las finanzas.....	12
4.1.7.1 Estado de situación financiera.....	13
4.1.7.2 Estado de pérdidas y ganancias.....	14
4.1.7.3 Flujo de efectivo.....	15
4.2 Definición del ciclo de conversión del efectivo.....	16
2.1 Política de conversión del efectivo.....	19
4.2.1.2 Políticas de Inventario:.....	20
4.2.1.3 Políticas de Crédito:.....	22
4.2.1.4 Políticas de Cobranza:.....	23
4.2.3 Elementos del Ciclo de Conversión del Efectivo.....	27



4.2.3.1 Días promedio de inventario:	29
4.2.3.2 Período de Cobranza de las Cuentas por Cobrar:.....	31
4.2.3.3 Período de Diferimiento de las Cuentas por Pagar:	34
4.3 Importancia del ciclo de conversión del efectivo	38
4.3.1 Antecedentes	38
4.3.2 Teoría del ciclo.....	39
4.3.3 Ciclos componentes.....	39
4.3.4 Estrategias	40
4.3.4.1 Ciclo de inventario	40
4.3.4.2 Ciclo de cobro	41
4.3.4.3 Ciclo de pago.....	42
V caso práctico.....	44
a Perfil de la empresa.....	44
i.Historia.....	44
ii.Vision	45
ii.Mision.....	45
iii.Objetivos estrategicos.....	46
iv.Valores.....	46
Organización.....	47
Estados de situación financiera de la empresa.....	48
e. Conclusión del caso práctico.....	54
f.Recomendaciones.....	54
IX. Conclusiones.....	55
VII Bibliografía	58



I. INTRODUCCIÓN

El objeto de estudio de esta investigación es comprender la importancia que tiene realizar un ciclo de conversión del efectivo en las empresas ya que de esta forma te permite saber si la empresa está financiando su CCE o no.

El acápite I, presenta la introducción, y la justificación del tema de investigación.

El acápite II, enuncia el objetivo general y los objetivos específicos que indica lo que se pretende alcanzar con esta investigación, que gira en torno a un ciclo de conversión del efectivo en la empresa café Nicaragua S.A para el primer semestre del año 2017.

Luego el acápite III, expone la teoría conceptual sobre el ciclo de conversión del efectivo, las generalidades de las finanzas, y los elementos del CCE.

El acápite IV, expone los aspectos generales de la empresa mediante un caso práctico.

Posteriormente el acápite V, fundamenta, las conclusiones del ciclo de conversión del efectivo en la empresa café Nicaragua S.A.



II JUSTIFICACION

La presente investigación se realizara con el fin de elaborar el ciclo de conversión del efectivo de la empresa de café Nicaragua S.A con el fin de saber en cuanto tiempo la empresa recupera su efectivo para una mejor administración dela empresa.

Mediante este seminario de graduación se pretende ampliar o desarrollar la información de los encargados del proceso, atreves de esta información conoceremos los procesos con que se realizará esta actividad profundizar el tema estudiado para adquirir aportes valiosos que con lleve a la mejora de cada proceso dentro de la empresa café Nicaragua S.A para que su ciclo de conversión del efectivo en el área de finanzas sea eficaz y eficiente logrando sus objetivos de una administración confiable.

Por tal razón, la empresa podrá identificar de manera más rápida, la problemática que afecta el sistema del ciclo de conversión del efectivo en el área intervenida. Adicionalmente, se pretende contribuir en las medidas aplicables dentro dela empresa de café Nicaragua S.A para los próximos años.



III. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL:

Elaborar el ciclo de conversión del efectivo de la empresa de café Nicaragua S.A, para el primer semestre del 2017.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Definir los conceptos generales de las finanzas.
- Establecer los procesos del ciclo de conversión del efectivo.
- Determinar la importancia del ciclo de conversión del efectivo
- Elaborar mediante un caso práctico el ciclo de conversión del efectivo de la empresa de café Nicaragua S.A



IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA

4.1 Generalidades de las finanzas

4.1.1 Antecedente

La actividad financiera existe desde el primer momento en que se utiliza el dinero como medida de valor e instrumento de cambio de cualquier tipo de transacción. desde épocas muy antiguas, pasando por la edad media hasta la época del renacimiento, las finanzas era la obtención de beneficio económico de gran importancia para el hombre, como medio que garantizaba su subsistencia y calidad de vida, pero en esas épocas las finanzas no estaban definidas ni mucho menos reconocida como una ciencia, a pesar de ser utilizada cotidianamente.

Es notable a través del desenvolvimiento histórico que el pensamiento financiero ha venido evolucionando constantemente, anteriormente se pensaba que todo lo relacionado con lo financiero era parte de la política estatal, pero es hasta la depresión de los años 30, que la sociedad se ve en la necesidad de centrar el estudio de las finanzas en los aspectos defensivos, en los estados unidos de norteamérica las finanzas se enfatizaron sobre quiebras, reorganizaciones, liquidez de firma y regulaciones gubernamentales sobre los mercados de valores. entre 1940 y 1950, las finanzas continuaron siendo vistas como un elemento externo sin mayor importancia que la producción y la comercialización.

A finales de los años 50, se comenzaron a desarrollar métodos para la realización de análisis financieros y a darle importancia a los estados claves de la empresa: el estado de



situación financiera en ese entonces conocido como balance general, el estado de pérdida y ganancias llamado en ese tiempo estado de resultados y el flujo de efectivo. en los años 60, las finanzas se concentran en la óptima combinación de valores (bonos y acciones) y en el costo de capital. durante la década de los 70, se concentra en la administración de carteras y su impacto en las finanzas de la empresa. para la década de los 80 y los 90, el tópico fue la inflación y su tratamiento financiero, así como los inicios de la agregación de valor, siendo también a partir de los 90s que las finanzas tomaron una función vital y estratégica en las empresas, convirtiéndose en una parte medular de la generación de la riqueza. en el nuevo milenio, las finanzas se han concentrado en la creación de valor para los accionistas y la satisfacción de los clientes.

Las finanzas, consideradas durante mucho tiempo como parte de la economía, surgieron como un campo de estudios independiente a principios del siglo pasado. en su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital. con el desarrollo de las innovaciones tecnológicas y las nuevas industrias provocaron la necesidad de mayor cantidad de fondos, impulsando el estudio de las finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento de las empresas. la atención se centró, más bien en el funcionamiento externo que en la administración interna. Hacia finales de este se intensificó el interés en los valores, en especial las acciones comunes, convirtiendo al banquero inversionista en una figura de especial importancia para el estudio de las finanzas.

La ciencia de las finanzas, como disciplina moderna puede hacerse comenzar por el comercialismo lo cual se caracteriza por sus rasgos fundamentales como:

- su preocupación por la utilización óptima de los recursos de la economía nacional.
- insistencia entre la economía privada y la economía pública.

4.1.2 Definición de las finanzas



Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa distribuir las entre los inversionistas.

Las claves para tomar buenas decisiones financieras son muy similares tanto para las empresas como para los individuos; por ello, la mayoría de los estudiantes se beneficiarán a partir de la comprensión de las finanzas, sin importar la carrera que planeen seguir. El conocimiento de las técnicas de un buen análisis financiero no solo le ayudará a tomar mejores decisiones financieras como consumidor, sino que también le ayudará a comprender las consecuencias financieras de las decisiones importantes de negocios. (Lawrence Gitman y zutter)2012)

Las finanzas Se consideran una rama de la economía que se dedica al estudio de la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y de las decisiones de inversión de los ahorradores. Está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero.

En ese marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc. Según Bodie y Merton, las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo". Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y la oportunidad con que se consigue el capital, de los usos de éste, y los retornos que se un inversionista obtiene de sus inversiones.



El estudio académico de las finanzas se divide principalmente en dos ramas, que reflejan las posiciones respectivas de aquel que necesita fondos o dinero para realizar una inversión, llamada finanzas corporativas, y de aquél que quiere invertir su dinero dándoselo a alguien que lo quiera usar para invertir, (Merton Robert C y Bodie Zvi) (s.f)

4.1.3 Importancia de las finanzas

Es innegable la importancia que tienen las Finanzas en cualquier empresa, ya que tiene como objetivo optimizar y lograr la multiplicación del dinero. Por ello, es clave que toda empresa, independientemente de su tamaño, cuente con información oportuna, útil, clara, relevante y concisa para tomar las mejores decisiones.

Las finanzas son el mejor instrumento que tenemos en la vida empresarial para evaluar y poner racionalidad a cualquier negocio, de forma que las buenas ideas se conviertan en negocios sostenibles a largo plazo, que generen un dividendo adecuado a los accionistas, si son empresas con ánimo de lucro, o que permitan seguir invirtiendo y creciendo, si son organizaciones con vocación social. Si no se cumplen estos dos requisitos, los negocios simplemente mueren. (Merton Robert C y Bodie Zvi)(s.f)

Existen varias razones que hacen importante el estudio de las finanzas, entre otras se tiene:

Administración adecuada de recursos personales.

Toma de decisiones claramente fundamentadas.

Interacción con el ámbito de los negocios.

Existen muchos profesionales del ámbito financiero y empresas de servicios financieros que ofertan asesoría en el área financiera: bancos, corredores de bolsa, agentes de seguros, asesores de seguros, fondos de inversión y otros productos y servicios financieros. Muchos de estos tipos de asesoramiento pueden ser ofrecidos gratuitamente si



una persona es un cliente potencial, sin embargo, es importante conocer el manejo de las finanzas para evaluar la conveniencia de una u otra oferta.

La comprensión básica de los conceptos de finanzas, sus técnicas y la terminología empleada en los mercados financieros, es importante para participar del mundo de los negocios.

Las Finanzas “son una rama de la economía que se dedica de forma general al estudio del dinero. Y particularmente está relacionado con las transacciones y la administración del dinero. “El análisis financiero adquiere su verdadera relevancia a la hora de tomar decisiones.

El análisis financiero, es parte integral del proceso de planeación estratégica de la empresa; es un proceso continuo para la asignación de recursos que permitan la consecución de objetivos estratégicos.

Cuando llegamos a la edad en la que comenzamos a desarrollar Actividades Profesionales y empezamos a percibir nuestro primer sueldo empezamos a entender mucho más la valoración de los Recursos o Bienes que tenemos, buscando administrarlos de la mejor manera posible e imposible buscando generar Ahorro o Inversión que nos permita crecer y alcanzar a tener cada vez más cosas a nuestro nombre, ganadas con el sudor de nuestra frente.

Es allí cuando comenzamos a manejar el concepto del mundo de las Finanzas, correspondiente a todo lo relativo a los Movimientos de Dinero, correspondiente no solo a los Estados sino también a las distintas operaciones que se realizan en cuanto a los Negocios y Comercios, teniendo para ello la introducción del concepto de Capital (es decir, los recursos con los que se cuenta tanto a modo personal como por parte de una Compañía)



Su análisis está muy ligado a la Contabilidad en tanto de que es una de las herramientas utilizadas para un mayor control de las Operaciones Financieras que se realizan, en el marco de la Gestión del Capital y al estudio del mismo para lograr una elaboración de un plan que le facilite una correcta administración y la previsión que permita llegar a un Crecimiento Económico.

Además, trata de enfocarse en los Orígenes del Dinero, considerándose las mejores fuentes de Ingresos Monetarios, deduciendo la utilidad que se le da al Capital Obtenido y posteriormente la elaboración de un cronograma de Pagos e Intereses que corresponden a las transacciones de dinero, pudiendo gestionar si es posible realizar Inversiones y hasta sugiriendo cual es la mejor opción para poder destinar esos fondos.

Como en muchas acciones de nuestra vida, se corre el riesgo de poder realizar una inversión y que ésta salga mal, siendo considerado esto como Riesgo Financiero, siendo una incertidumbre entre la Rentabilidad (es decir, los beneficios que dará la operación) y el Interés que se genere en los valores invertidos. (Merton Robert C y Bodie Zvi)(s.f)

4.3 Clasificación de las finanzas

Las finanzas son una rama de la economía que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, individuo o del Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos y de los criterios con que dispone de sus activos (Merton Robert C y Bodie Zvi,s,f)). para entender un poco más acerca de la finanzas hay que resaltar que las finanzas se clasifican en finanzas públicas y finanzas privadas

4.3.1 Finanzas Públicas.

Las finanzas públicas establece; estudia las necesidades; crea los recursos; Ingresos; Gastos, El estado hace uso de los recursos necesarios provenientes de su gestión política



para desarrollar actividades financieras a través de la explotación y distribución de las riquezas para satisfacer las necesidades públicas (individuales y colectivas). (Merton Robert C y Bodie Zvi) (s.f)

4.3.2 Finanzas Privadas

Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias Merton (Robert C y Bodie Zvi) (s.f)

4.4 Características de las finanzas

Entre las características fundamentales de las Finanzas tanto públicas como privadas tenemos que; (De Canha, F. 2013).

- Su objetivo fundamental es satisfacer necesidades.
- Ambas incurren en costos; medidos en términos reales y monetarios.
- Es un instrumento económico para la planificación, ejecución y control del ingreso y gasto.
- Concurren en un medio de recursos escasos de múltiples fines que compiten entre sí y al final se establece una jerarquización de estos fines.
- Las Finanzas Públicas persiguen el Bienestar Social o Colectivo.
- Las Finanzas Privadas buscan el lucro o enriquecimiento del inversionista.
- Las Finanzas Públicas logran su ingreso mediante el decreto y aplicación de leyes públicas de impuesto y rentas sobre el sector privado y empresas del estado (coerción).
- Las Finanzas Privadas perciben su ingreso a través del fomento al consumo de bienes y servicios por la colectividad, entrando en juego la oferta y la demanda.
- Los Gastos en las Finanzas Privadas se planifican mediante el flujo esperado de Ingresos.



- En las Finanzas Públicas, se planifica el Presupuesto de Gasto anualmente según las prioridades de la nación.

4.5 Relación con otras disciplinas

Las finanzas tienen relación con una serie de disciplinas, entre las cuales se encuentran: la estadística, la Contabilidad, la administración, la economía, la ciencia jurídica, la investigación de Operaciones, las ciencias históricas, la cultura, la computación, la sociología, el presupuesto, ciencias históricas, las matemáticas entre otras, el cual es el objeto principal de este estudio, esta relación es de una o dos vías. Es de dos vías cuando las finanzas le prestan apoyo a ciertas disciplinas y recibe apoyo de estas, mientras que es de una sola vía si sólo presta apoyo a una disciplina pero no recibe algo a cambio, o viceversa. (Merton Robert C y Bodie Zvi) (s.f)

4.6) Objetivo de la finanza

En el desarrollo de las finanzas de una empresa y las finanzas individuales se encuentran estrechamente relacionadas o vinculadas más sin embargo en sus objetivos y características se perciben una diferencia en cuanto a la distribución y asignación de los recursos para poder determinar el éxito de la empresa.

4.1.6.1 Objetivo de las finanzas

Las finanzas afectan diferentes tipos de decisiones como cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros, en un contexto empresarial implican este mismo tipo de decisiones por lo cual los objetivos serán los siguientes: (GITMAN, L. y ZUTTER, C. 2012, P 3)



- Incrementar el dinero de los inversionistas o la maximización de su riqueza que se basa en el aumento del valor de las acciones.
- Invertir el dinero para tener mayor utilidad.
- Reinvertir las ganancias o distribuirlas entre los inversionistas.

4.7 Instrumentos de las finanzas

Todas la empresa independientemente del tamaño necesitan obtener información sobre su desempeño y así saber si ha logrado obtener resultados positivos es decir ganancias, o si por el contrario pérdidas de sus operaciones. Por lo cual podríamos decir que los estados financieros constituyen una radiografía en términos económicos de la situación de la empresa, ellos proporcionan la información tan amplia como el analista lo requiera. Para ello se hace uso de los estados financieros básico como son:

- El estado de situación financiera
- El estado de pérdidas y ganancias
- El flujo de efectivo

4.1.7.1 Estado de situación financiera.

El estado de situación financiera también llamado estado de situación Patrimonial es un informe financiero que refleja la situación económica de una empresa en periodo determinado. Está estructurado de tres conceptos patrimoniales, el activo el pasivo y el patrimonio, cada uno de ellos desarrollados en grupos de cuentas. Dicho estado muestra que los activos totales son iguales a los pasivos más el capital aportado por los accionistas de la empresa.



El activo incluye todas aquellas cuentas que reflejan valores a disposición de la empresa en el futuro, se refiere a todo lo disponible que podría convertirse en dinero u otros medios líquidos equivalentes. Por el contrario el pasivo, muestra todas las obligaciones con proveedores, con sus empleados, los préstamos que realiza para poder financiarse y con el fisco por los impuestos que debe de pagar por las operaciones que realiza el capital que es una representación de todos los recursos que tiene a su disposición la empresa para llevar a cabo sus y que fueron aportados por fuentes internas (accionistas o propietarios) hay que señal que por esta razón surge la obligación de la empresa en realizarles un pago a sus propietarios.

El estado de situación financiera se presenta de dos maneras:

- Estado de situación en forma de cuenta: es la forma obedece a la fórmula de que el activo es igual pasivo más capital ($A = P + C$) y permite tener una apreciación de la dualidad económica de la empresa ya que a la izquierda reflejo los recursos que dispone la entidad (activo en forma clasificada) y en la izquierda las fuentes tanto internas como externas de dichos recursos (pasivo y capital debidamente clasificado).
- Estado de situación en forma de informe: esta representación corresponde a lo que se conoce como el capital es igual al activo menos el pasivo ($C = A - P$) y se presentan de manera vertical en una sola hoja de tal forma que la suma de los activos se le pueda restar a la suma del pasivo para obtener el capital contable.

4.1.7.2 Estado de pérdidas y ganancias.

El estado de pérdidas y ganancias denominado también anteriormente estado de resultado nos proporciona un resumen de los resultados de operación. Este documento



registra los ingresos generados y los gastos que hayan incurrido en la empresa durante un periodo determinado de tiempo, por lo general de un año o de un trimestre, y muestra la rentabilidad de la empresa a través del tiempo.

El estado de pérdidas y ganancias tiene objetivos muy puntuales cuando presenta la situación financiera de la compañía, el principal es medir el desempeño operativo de la empresa en un periodo determinado:

- Realizar una evaluación precisa de la rentabilidad su capacidad de generar utilidades, de igual manera es importante para conocer de qué manera puedes optimizar tus recursos para maximizar tus utilidades.
- Medir el desempeño de la empresa es decir, cuánto estás invirtiendo por cada peso que estás ganando.
- Obtener un mejor conocimiento para determinar la repartición de los dividendos ya que éstos dependen de las utilidades generadas durante el periodo.
- Identificar en qué parte del proceso se están consumiendo más recursos económicos, esto lo puedes saber al analizar los márgenes en cada rubro.
- Esto te dará una perspectiva de la eficiencia de la empresa.

4.1.7.3 Flujo de efectivo.

El hablar de flujo de efectivo en finanzas hace referencia a las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, y es la acumulación neta de activos líquidos, por lo tanto constituye un indicador de la liquidez de la empresa, A diferencia del estado de pérdidas y ganancias, el flujo de efectivo muestra lo que realmente ingresa o sale de caja; por ejemplo, registra el pago de una compra, pero no la depreciación de una activo, que implica un gasto, pero no una salida de efectivo.

El estudio de los flujos de efectivo puede ser utilizado para determinar:



- Los problemas de liquidez: El ser rentable no necesariamente signifique poseer liquidez una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Análisis de la viabilidad de proyectos de inversión los flujos de caja son base de cálculo de valor actual neto y las interna de retorno
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

Los flujos de liquidez se pueden clasificar en:

- Flujos de caja operacionales: Representan el efectivo recibido como resultado de las actividades de la empresa o giro de la empresa
- Flujos de caja de inversión: efectivo recibido o expendido considerando los gastos en inversión de capital que beneficiarán el negocio a futuro. Ej.: la compra de maquinaria nueva, inversiones o adquisiciones

4.2 Definición del ciclo de conversión del efectivo

Existen diversas definiciones del ciclo de conversión del efectivo. De acuerdo con Ortíz (2009) el ciclo del efectivo comprende el análisis de las entradas y salidas de efectivo y sus equivalentes en la empresa, los cuales se expresan en función de un conjunto o número de días preestablecidos, los cuales facilitan calcular un índice de movimiento de los mismos, que establece la relación que existe entre los pagos y los cobros.

Del mismo modo, Ross, Westerfield y Jaffe (2010) señalan que el ciclo de



conversión de efectivo, es una herramienta que se utiliza para calcular las necesidades de capital de trabajo de una empresa. El capital de trabajo se refiere a los activos corrientes, es la inversión que una empresa hace en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar). Este ciclo de conversión de efectivo se centra en el plazo de tiempo que transcurre desde que la compañía hace pagos hasta que recibe los flujos de entrada de efectivo, en otras palabras es igual al plazo promedio de tiempo durante el cual un quetzal queda invertido en activos corrientes.

Los mismos autores afirman que, se deben considerar ciertos análisis que deben realizarse tales como, considerar en el cálculo de los ratios de días promedio de cobro (DPC) y días promedio de pago (DPP) las ventas totales al crédito y las compras al crédito; esto permite determinar si la empresa está ejecutando adecuadamente sus políticas de crédito y cumpliendo con el pago a proveedores, dentro de los plazos establecidos en las negociaciones. El ciclo de conversión de efectivo es una herramienta muy común, utilizada por los funcionarios de negocios de las entidades crediticias, para evaluar las necesidades de liquidez de los potenciales prestatarios.

Por su parte, Gitman y Zutter (2012) indican que consiste en el tiempo que transcurre hasta que ingresa el importe efectivo de una venta, medido desde el momento en que pagaron estos productos del inventario. La administración del ciclo de conversión del efectivo es un elemento importante en el capital de trabajo, e incluye tres aspectos esenciales: los días promedio de inventario, período de cobranza de las cuentas por cobrar y período de diferimiento de las cuentas por pagar. Este ratio de medición es también conocido como ciclo de caja y se calcula empleando la siguiente fórmula:



$$CCE = PCI + PCC - PCP$$

En donde:

PCI = Días Promedio de inventario.

PCC=Período de cobranza de las cuentas por cobrar.

PCP = Período en que se difieren las cuentas por pagar.

Los autores antes mencionados agregan que el ciclo de efectivo expresa la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento que la empresa compra la materia prima hasta que se efectúa el cobro por concepto de la venta del producto terminado o el servicio prestado. Al analizar el ciclo de caja es conveniente tener en cuenta dos factores fundamentales que son el ciclo operativo y el ciclo de pago.

Agregan Gitman y Zutter (2012) que el ciclo operativo no es más que una medida de tiempo que transcurre entre la compra de materias primas para producir los artículos y el cobro del efectivo como pago de la venta realizada; está conformado los días promedio de inventario y plazo promedio de cuentas por cobrar. Para conocer el comportamiento de esta variable se considera los días promedio de inventario, período de ventas pendientes y el período de cuentas por pagar.

Contrastando los autores, se evidencia que Ortíz (2009) indica que el ciclo del efectivo comprende el análisis de las entradas y salidas de efectivo y sus equivalentes en la empresa; Ross, Westerfield y Jaffe (2010) señalan que es una herramienta que se utiliza para calcular las necesidades de capital de trabajo de una



empresa, mientras Gitman y Zutter (2012) lo definen en términos del tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del dinero por la venta del producto terminado.

Se entiende de lo antes expuesto, que el ciclo de conversión de efectivo es el plazo que transcurre desde que se paga la compra de la materia prima para la producción y el período de cobranza correspondiente a la venta del producto; siendo utilizados los planteamientos de Gitman y Zutter (2012) para analizar el ciclo de conversión del efectivo en la empresa de café Nicaragua S.A

2.1 Políticas de Conversión del Efectivo

Al abordar las políticas en el ámbito de la gestión empresarial. Kieso (2006) indica que las políticas contables incluyen la consideración de aquellas que regulan el efectivo de la empresa, siendo lineamientos o guías de acción enunciadas por la gerencia para lograr coordinar la homologación de comportamientos en la empresa

De igual forma, indica Gómez (2009) que las políticas de conversión del efectivo son directrices utilizadas con fines de guiar el proceso de asegurar el flujo de caja necesario para las operaciones de las empresas, lo cual implica la planificación de las acciones y el seguimiento de procedimientos administrativos para sustentar las operaciones.

Por su parte, Gitman (2007) afirma que las políticas en materia de



administración del efectivo, son directrices establecidas con el fin de lograr los niveles de efectivo necesarios para el funcionamiento de la empresa. Estas políticas implican realizar diversidad de acciones en materia de inventario crédito y cobranza, predeterminadas por la gerencia para asegurar los niveles de efectivo.

Visualizando los autores, se aprecia que Kieso (2006) las definen como lineamientos o guías de acción para garantizar niveles de efectivo, Gómez (2009) como directrices utilizadas con fines de guiar el proceso de asegurar el flujo de caja y Gitman (2007) en términos de directrices establecidas con el fin de lograr los niveles de efectivo necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Por tanto, se entiende que las políticas son lineamientos establecidos por la gerencia enfocados en determinar directrices de acción en materia contable, siendo pertinente para este estudio, las concernientes a la materia de inventario, crédito y cobranza, lo cual afecta la disponibilidad del efectivo. Para efectos de este estudio, se consideran los planteamientos de Gitman (2007) y en función de ello, se especifican las siguientes políticas:

4.2.1.2 Políticas de Inventario:

Son diversas las políticas de inventario, siendo destacables en este caso las referidas a las inversiones o reposiciones de materiales, las cuales afectan la disponibilidad de efectivo. Catácora (2006) afirma que las políticas de inventario incluyen lineamientos enunciados para verificar las adquisiciones de la empresa, siendo lo esencial para mantener los niveles de inventario eliminando que un nivel excesivo que causa costos de operación, riesgos e inversión insostenibles, y un nivel inadecuado que tiene como resultado a imposibilidad de hacer frente rápidamente a las demandas, lo cual acarrea alto costo por falta de existencia.



Agrega Kieso (2006), que tomando en cuenta las necesidades planteadas por las empresas, se deben enunciar nuevos lineamientos de apoyo a la actividad de inventario en la organización. Estas políticas deben planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios y a través de control, mantener los niveles óptimos tan cerca como sea posible de lo planificado para no afectar la disponibilidad de efectivo.

Por su parte, Gitman (2007) afirma que en materia de inventario es esencial controlar las inversiones que se realizan. Para ello, se deben considerar las cantidades requeridas para las operaciones, a fin de prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas, pero sin que los volúmenes superen las necesidades porque compromete el efectivo.

Observando los autores, Catácora (2006) afirma que las políticas de inventario incluyen lineamientos enunciados para verificar las adquisiciones de la empresa, Kieso (2006) como lineamientos de apoyo a la actividad de inventario en la organización y Gitman (2007) afirma que se enfocan en controlar las inversiones que se realizan.

Tomando como referencia lo mencionado, se evidencia que las políticas de inventario pueden enfocarse en mantener las existencias necesarias para no realizar volúmenes innecesarios de compra que comprometan los niveles de efectivo de la empresa; siendo considerados los planteamientos de Gitman (2007) a los fines de describir las políticas de conversión del efectivo en



la empresa de CAFÉ Nicaragua s.a

4.2.1.3 Políticas de Crédito:

Respecto a las políticas de crédito, Kieso (2006), afirma que son lineamientos aplicados para determinar la forma en la cual se adjudica un crédito en una empresa determinada. Estas políticas deben contemplar los montos del crédito, el plazo de amortización y el tiempo de recuperación del capital de trabajo.

Según Catácora (2006) la política de crédito rige las ventas a crédito, denotando la necesidad de definir el período en el cual se establece la condición de cumplimiento de pago por parte del cliente. En este aspecto, debe considerarse que el crédito excesivo puede limitar la disponibilidad del efectivo necesario para la empresa.

También Gitman (2007) establece que la política de crédito en materia de conversión del efectivo es esencial por cuanto los plazos que se establecen limitan las fechas para emprender la recuperación de la cartera, por ello, es esencial considerar las condiciones en las cuales se adjudica el mismo, la capacidad de pago del cliente y las fechas probables de pago.

Comparando los autores, se evidencia que Kieso (2006), afirma que son lineamientos aplicados para determinar la forma en la cual se adjudica un crédito en la empresa, Catácora (2006) indica que son aquellas que rigen las ventas a crédito y Gitman (2007) establece que la política de crédito en materia de conversión del efectivo incluye considerar las condiciones en las cuales se



adjudica el mismo, la capacidad de pago del cliente y las fechas probables de pago.

Como se evidencia las políticas de crédito son condiciones o lineamientos establecidos para adjudicar un crédito a un cliente de la empresa, lo cual incluye definir las condiciones de aplicación, la capacidad de pago y la fecha de recuperación, siendo esencial considerar los planteamientos de Gitman (2007) para describir las políticas de conversión del efectivo en la empresa café Nicaragua s.a

4.2.1.4 Políticas de Cobranza:

Respecto a las políticas de cobranza, Kieso (2006) sostiene que las mismas se enfocan en considerar un conjunto de criterios que permiten desarrollar las actividades de cobranza de forma organizada en función de los intereses de las empresas. Estas políticas suponen acciones a seguir para lograr la efectiva cobranza.

Catácora (2006) afirman que las políticas de cobranza son acciones estructuradas por la empresa que especifican la forma en la cual se lleva a cabo el proceso de recuperación de las deudas de los clientes con la empresa, es decir, el manejo de la cartera de cuentas por cobrar vigentes y vencidas, que determinan el nivel de ingresos de las empresas.

En el criterio de Gitman (2007), son los lineamientos que “la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento” (p. 242). Estos lineamientos son establecidos en función de recuperar los cobros que los clientes se comprometieron a realizar en



un plazo determinado, considerando la necesidad de establecer una fecha para iniciar la cobranza vencido el plazo de pago, determinar la forma en la cual se llevará a cabo y determinar las cuentas incobrables.

Contrastando los autores, se evidencia que Kieso (2006) las define como criterios que permiten desarrollar las actividades de cobranza de forma organizada en función de los intereses de las empresas, Catácora (2006) como acciones estructuradas por la empresa que especifican la forma en la cual se lleva a cabo el proceso de recuperación de las deudas de los clientes con la empresa y Gitman (2007), como lineamientos para realizar la cobranza de las cuentas en las empresas.

Se aprecia que las políticas de cobranza son directrices a seguir respecto a la forma en la cual se llevará a cabo el proceso de cobro, siendo esencial considerar la fecha para iniciar la cobranza vencido el plazo de pago, determinar la forma en la cual se llevará a cabo y determinar las cuentas incobrables, por lo cual se consideran los planteamientos de Gitman (2007) a los efectos de medir las políticas en las empresa café Nicaragua s.a

Por tanto, se afirma en función de lo antes expuesto, que es esencial considerar las políticas de conversión de efectivo, referidas a la inversión o reposición del inventario, las políticas de crédito y de cobranza, las cuales afectan los flujos de efectivo en la empresa ende y por, vinculan se al ciclo de conversión del mismo; siendo considerados los planteamientos de Gitman (2007) a los fines de describir las políticas de conversión del efectivo en la empresa de café nicaragua s.a



Tabla No. 1
Políticas de Conversión del Efectivo

Indicadores	Si		No		Total	
	FA	FR	F	FR	F	FR
		(%)	A	(%)	A	(%)
– Políticas de Inventario	13	72.2%	5	27.8%	18	100.0%
– Políticas de Crédito	15	83.3%	3	16.7%	18	100.0%
– Políticas de Cobranza	9	50.0%	9	50.0%	18	100.0%

Fuente: Graciano (2015).

En la tabla No. 1 se observan los resultados de la dimensión políticas de conversión del efectivo. En este sentido, se evidencia que al investigar las políticas de inventario, el 72.2% indicó una respuesta afirmativa y 27.8% una respuesta negativa; indicando que si cuentan con políticas de inventario enfocadas en controlar las inversiones que se realizan en el mismo, para regular las cantidades de inventario requeridas en sus operaciones y los volúmenes de inventario no superen las necesidades operativas.



Estos resultados confirman los planteamientos de Gitman (2007), quien afirma que en materia de inventario es esencial controlar las inversiones que se realizan. Para ello, se deben considerar las cantidades requeridas para las operaciones, a fin de prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas, pero sin que los volúmenes superen las necesidades porque compromete el efectivo.

De igual forma, al medir el indicador correspondiente a las políticas de crédito, se obtuvo que el 83.3% respondió afirmativamente y 16.7% en forma negativa, indicando que las empresas cuentan con políticas de crédito que controlan las condiciones en las cuales se adjudica el mismo, la capacidad de pago del cliente y contemplan fechas probables de pago del cliente.

De igual forma, los hallazgos confirman los planteamientos de Gitman (2007), quien establece que la política de crédito en materia de conversión del efectivo es esencial por cuanto los plazos que se establecen limitan las fechas para emprender la recuperación de la cartera, por ello, es esencial considerar las condiciones en las cuales se adjudica el mismo, la capacidad de pago del cliente y las fechas probables de pago.

En el caso de las políticas de cobranza, se obtuvo que el 50% indicó una respuesta afirmativa y el 50% una respuesta negativa, indicando que solo la mitad de las empresas cuentan con políticas de cobranza del negocio consideran la fecha de iniciar la misma vencido el plazo de pago, que



determinan la forma de llevar a cabo la misma y especifican el manejo de las cuentas incobrables.

Estos resultados apuntan a la falta de un criterio unificado, siendo ello contradictorio con el señalamiento de Gitman (2007), quien afirma que son los lineamientos que “la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento” (p. 242). Estos lineamientos son establecidos en función de recuperar los cobros que los clientes se comprometieron a realizar en un plazo considerando determinado, la necesidad de establecer una fecha para iniciar la cobranza vencido el plazo de pago, determinar la forma en la cual se llevará a cabo y determinar las cuentas incobrables.

4.2.3 Elementos del Ciclo de Conversión del Efectivo

A los efectos de describir los elementos del ciclo de conversión del efectivo, Gómez (2009) afirma que el mismo se describe considerando las acciones realizadas por la empresa para calcular el tiempo de disposición del efectivo en la empresa. Explica que el mismo se calcula realizando un cálculo en términos de días que constituyen el plazo que transcurre desde que se paga la compra de materia prima necesaria para manufacturar un producto hasta la cobranza de la venta de dicho producto.

Brigham y Houston (2010) afirman que el ciclo de conversión del efectivo, implica la descripción del ciclo seguido por la empresa a los fines de lograr la disposición del efectivo necesario para sus operaciones. Se denominan sus elementos en función de las operaciones realizadas, indicando que se trata de calcular los días promedio de inventario, período de cobranza de las cuentas



por cobrar y la capacidad de diferimiento de las cuentas por pagar, que limitan la solvencia de la empresa.

Los autores antes mencionados acotan que el período de conversión del efectivo indica el tiempo en término de días, en el cual la empresa cuando empiece a procesar sus productos, tendrá que financiar los costos de manufactura y otros costos operativos. La meta de la empresa debe siempre tender a reducir su ciclo de conversión de efectivo tanto como fuese posible, pero nunca perder de vista perjudicar el normal funcionamiento y que esto atente con las mejoras en las utilidades. Mientras más prolongado sea el ciclo de conversión de efectivo, lo más probable es que la empresa deba recurrir a financiamiento externo (préstamo), el cual tiene un costo que está dado por los intereses.

Por su parte, Gitman y Zutter (2012) agregan que son tres los elementos del ciclo de conversión del efectivo, los días promedio de inventario, los días promedio de cobranza de las cuentas por cobrar y los días de diferimiento de las cuentas por pagar. Ello denota el tiempo que la empresa tarda en tener de vuelta el efectivo dispuesto para sus operaciones. Para efectos de la interpretación, se evalúa si los días promedio de inventario (DPI) y los días promedio de cobranza (DPC) superan o no los días promedio de pago (DPP).

Explican los mismos autores, que si los días de crédito que se recibe de proveedores (DPP) son insuficientes para financiar el crédito que se otorga a clientes (DPC) y los días que se mantiene la mercadería en almacenes (DPI), la empresa requerirá de un préstamo para capital de trabajo, a menos que financie sus necesidades con recursos propios, es decir, con patrimonio (capital y



resultados acumulados).

Asimismo, Gitman y Zutter (2012) expresan que una herramienta importante para calcular las necesidades de capital de trabajo de una empresa, es el ciclo de conversión de efectivo. Ello permite determinar si la empresa está ejecutando adecuadamente sus políticas de crédito y cumpliendo con el pago a proveedores, dentro de los plazos pactados, evitando financiar la totalidad de su disposición de efectivo.

Observando los autores, se evidencia que tanto Gómez (2009), Brigham y Houston (2010) y Gitman y Zutter (2012), coinciden en sus apreciaciones generales, indicando que el ciclo de conversión del efectivo se mide considerando tres elementos: los días promedio de inventario, el período de cobranza de las cuentas por cobrar y el período de diferimiento de las cuentas por pagar.

Tomando como referencia lo antes expuesto, en este estudio, se analizan los tres períodos antes mencionados, con énfasis en los planteamientos de Gitman y Zutter (2012), quienes constituyen los autores de soporte de este trabajo. Estos elementos se describen desde la perspectiva de los autores seguidamente:

4.2.3.1 Días promedio de inventario:

En referencia a los días promedio de inventario, el cual es un elemento del ciclo de conversión del efectivo, Catácora (2006), afirma los inventarios representan las partidas del activo generadoras de ingresos para varios tipos de empresas, entre las cuales se encuentran las que tienen una actividad de transformación, así como las enfocadas en transformar la materia prima en



productos elaborados, y las aquellas dedicadas a la compra y venta o comercialización.

El mismo autor indica que los inventarios en el caso de las empresas comercializadoras, se pueden definir como los artículos disponibles para la venta, así como para el caso de una compañía manufacturera, los productos terminados, en proceso, materia prima o suministros a incorporar en la producción. Para calcular los días promedio de inventario se determina el número de días que el inventario se traduce en efectivo, es decir, se divide el inventario sobre el costo de mercadería vendida diaria.

Para Kieso (2006), los inventarios son partidas clasificadas dentro de los activos y se encuentran enmarcados en aquellas que están disponible para la venta dentro de la actividad o curso normal de las empresas, o se usan o consumen en la producción o elaboración de la mercancía de la cual se espera obtener un beneficio por concepto de venta. Básicamente es el tiempo que tardan en convertirse en productos terminados las materias primas y materiales disponibles para el proceso productivo o de prestación de servicio.

Por su parte, Gitman y Zutter (2012), afirman que los inventarios están integrados y representados por aquellos bienes que las empresas adquieren para su post consiste en el plazo promedio de tiempo que se requiere para convertir los materiales en productos terminados y posteriormente para vender estos bienes. El periodo de días promedio de inventario se calcula dividiendo el costo de mercancía vendida entre el inventario promedio, para luego convertirlo en días. La fórmula para llevar a cabo este cálculo se utiliza la fórmula siguiente:
Días Promedio de inventario= Costo de Ventas / Inventario Promedio= xx veces



= 360días / xx veces = xx días.

Visualizando los autores, se evidencia que Catácora (2006), indica que para calcular los días promedio de inventario se determina el número de días que se traduce éste en efectivo, es decir, se divide el inventario sobre el costo de mercadería vendida diaria; Kieso (2006), lo define como el tiempo que tardan en convertirse en productos terminados las materias primas y materiales disponibles para el proceso productivo o de prestación de servicio; mientras Gitman y Zutter (2012), afirman que se calcula dividiendo el costo de mercancía vendida entre el inventario promedio, para luego convertirlo en días.

Para efectos de este estudio, se consideran los planteamientos de Gitman y Zutter (2012), pues en primer término describirán las acciones que realiza la empresa en torno a la conversión del efectivo, y posteriormente se calculan los días promedio de inventario en efectivo en la empresa de café Nicaragua s.a.

4.2.3.2 Período de Cobranza de las Cuentas por Cobrar:

Otro elemento del ciclo de conversión del efectivo es el período de cobranza de las cuentas por cobrar. De acuerdo con Gómez (2009) es el proceso de cobranza constituye un conjunto de pasos formales mediante los cuales se tramita el cobro de una cuenta por concepto de la compra de un producto o el pago de algún servicio. El proceso incluye el análisis de su cartera en deuda de acuerdo al comportamiento financiero de cada deudor, la gestión de la cartera y el rendimiento de los resultados obtenidos.

Para el autor antes mencionado, el período de cobranza de las cuentas por cobrar indica el número promedio de días que las cuentas por cobrar están



en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo. En la práctica, su comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un período bastante largo entre el momento que la empresa factura sus ventas y el momento en que recibe el pago de las mismas.

Opina Holmes (2010), que la gestión de cobranza es una actividad cuyo objetivo es la reactivación de la relación comercial con el cliente, procurando que mantenga sus créditos al día y pueda aprovechar las ventajas de nuestros productos. Este proceso sirve a los fines de recuperar un derecho exigible originado por venta a crédito, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier concepto análogo; es decir, un proceso para recuperar las cantidades que adeudan los clientes a las compañías por alguna venta con ello, calcular los días que se requieren para recaudar las cuentas y documentos por cobrar a clientes.

El mismo autor indica que se debe dividir el número de días considerado para el análisis (30 días si es un mes o 365 si es un año) entre el indicador de rotación, previamente calculado. Para ello, es esencial clasificar las cuentas por cobrar de acuerdo a su antigüedad, identificando los períodos vencidos en cada caso, más o menos bajo los parámetros permitidos para establecer las provisiones para cuentas de difícil o dudoso recaudo, incorporadas en las normas contables.

Del mismo modo, Gitman y Zutter (2012) definen el proceso de cobranza como el conjunto de acciones sistemáticas y coordinadas para ejecutar las reclamaciones contra terceras personas, de dinero, bienes o servicios cobrables en el transcurso de un año o del ciclo de operación en el que resulte



más largo. Por tanto, se considera una actividad enfocada en la recuperar las cantidades adeudadas por los clientes a las compañías por alguna venta de bienes o servicios.

Los mismos autores afirman que es necesario agilizar la cobranza por medio de ofrecer a los clientes descuentos pronto pagos, esto ayuda a disminuir el período de cobranza, cual repercute directamente en el ciclo de conversión de efectivo, considerando el período de cobranza, ventas a crédito, devoluciones en venta e incobrabilidad. El periodo de cobranza de las cuentas por cobrar, consiste en el plazo promedio de tiempo que se requiere para convertir en efectivo las cuentas por cobrar de la empresa, es decir, para cobrar el efectivo que resulta de una venta. El periodo de cobranza de las cuentas por cobrar también se conoce como días de venta pendientes de cobro y se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas a crédito por día.

Agregan Gitman y Zutter (2012), que el periodo de cobranza de las cuentas por cobrar también se conoce como días de venta pendientes de cobro y se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas a crédito por día. La fórmula para su estimación es: $\text{Período de Cobranza de las Cuentas por cobrar} = \text{Ventas a crédito} / \text{Cuentas por pagar promedio} = \text{xx veces}$
 $= 360\text{días} / \text{xx veces} = \text{xx días}$.

Analizando los autores, se evidencia que Gómez (2009) indica que el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo, Holmes (2010), ahora que se debe dividir el número de días considerado para el análisis (30 días si es un mes o 365 si es un año) entre el indicador de rotación, previamente calculado; mientras Gitman y Zutter (2012) indican que se calcula dividiendo



las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas a crédito por día.

De lo antes mencionado se evidencia que el proceso de cobranza comprende las actividades enfocadas en ejecutar las reclamaciones pertinentes para recuperar un derecho exigible originado por venta a crédito, y que el período de cobranza de las cuentas por cobrar es el número de días de venta pendientes de cobro y se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas a crédito por día; siendo considerados los planteamientos Gitman y Zutter (2012) a los fines de identificar los elementos del ciclo de conversión del efectivo en la empresa de café Nicaragua s.a

4.2.3.3 Período de Diferimiento de las Cuentas por Pagar:

Antes de conceptualizar el período de diferimiento de las cuentas por pagar, es importante considerar el concepto de las mismas. Duarte y Fernández (2009), definen las cuentas por pagar como un monto que se debe a los proveedores que surten materia prima o productos a crédito. El período de diferimiento de las cuentas por pagar comprende el plazo promedio de tiempo que transcurre desde la compra de los materiales y mano de obra, y el pago de efectivo por los mismos.

Los mismos autores indican que las cuentas por pagar surgen por operaciones de compra de bienes materiales (Inventarios), servicios recibidos, gastos incurridos y adquisición de activos fijos o contratación de inversiones en proceso. Si son pagaderas a menor de doce meses se registran como cuentas por pagar a corto plazo y si su vencimiento es a más de doce meses, en cuentas por pagar a largo plazo. Respecto al periodo de diferimiento de las cuentas por pagar, indican que consiste en el plazo promedio de tiempo que transcurre desde



la compra de los materiales y mano de obra, y el pago de efectivo por los mismos.

En este mismo contexto, Kennedy y MacMullen (2010), señalan que las cuentas por pagar deben incluir solo las cantidades que se adeudan a los acreedores por mercancías o materiales comprados a crédito. Las cantidades que se adeudan a los socios, funcionarios, accionistas, empleados o a compañías afiladas deben mostrarse independientemente como cuentas por pagar diversas. Los autores indican que la eficiencia en el manejo de las cuentas por pagar se mide a través del periodo de diferimiento de las cuentas por pagar.

Según Gitman y Zutter (2012) las cuentas por pagar son las compras a crédito que las empresas realizan a otras compañías. Las cuentas por pagar son deudas que tiene la empresa por concepto de bienes y servicios que compra a crédito. Llevar un registro de lo que debe y cuándo son los vencimientos le permite a la empresa gozar de una buena situación crediticia y retener su dinero el mayor tiempo posible.

Los autores indican que el diferimiento de las cuentas por pagar comprende los días promedio de pago o plazo promedio de tiempo que transcurre desde la compra de los materiales y mano de obra, y el pago de efectivo por los mismos. Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado de no afectar su imagen de «buena paga» con sus proveedores de materia prima. Para calcular el período de diferimiento se considera el período de pago de mano de obra, período de pago de materiales y entradas de efectivo por ventas, utilizando la siguiente fórmula: $\text{Período de diferimiento de las cuentas por pagar} = \text{Compras a crédito} / \text{cuentas por pagar promedio} = \text{xx veces} = 360\text{días} / \text{xx veces} = \text{xx días}$.



Observando los autores, se afirma que Duarte y Fernández (2009) indican que el período de diferimiento de las cuentas por pagar comprende el plazo promedio de tiempo que transcurre desde la compra de los materiales y mano de obra, y el pago de efectivo por los mismos; Kennedy y MacMullen (2010), lo definen como la eficiencia en el manejo de las cuentas por pagar se mide a través del periodo de diferimiento de las cuentas por pagar; mientras Gitman y Zutter (2012) indican que son los días promedio de pago o plazo promedio de tiempo que transcurre desde la compra de los materiales y mano de obra, y el pago de efectivo por los mismos.

Tabla No. 2
Elementos de Ciclo de Conversión del Efectivo

Indicadores	Si		No		Total	
	FA	FR (%)	F A	FR (%)	F A	FR (%)
– Dias promedio de inventario	13	72.2%	5	27.8%	18	100.0%
– Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar	14	77.8%	4	22.2%	18	100.0%
– Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar	13	72.2%	5	27.8%	18	100.0%

Fuente: Graziano (2015).

En la tabla No. 2, se observa que al medir los días promedio de



inventario, el 72.2% indica una respuesta afirmativa, mientras que el 27.8% refiere una respuesta negativa, indicando que las empresas tienen establecido el plazo promedio de tiempo que requiere para convertir los materiales en productos terminados, tienen establecido el plazo promedio de tiempo que requiere para convertir los productos terminados en efectivo y calculan periódicamente los días promedio de inventario.

Los resultados confirman los planteamientos de Gitman y Zutter (2012), quienes afirman que los inventarios están integrados y representados por aquellos bienes que las empresas adquieren para su post consiste en el plazo promedio de tiempo que se requiere para convertir los materiales en productos terminados y posteriormente para vender estos bienes.

Del mismo modo, al valorar el indicador correspondiente al período de cobranza de las cuentas por cobrar, el 77.8% mantuvo una respuesta afirmativa, mientras que el 22.2% indicó una respuesta negativa, indicando que las empresas llevan un control de las cuentas por cobrar, tienen estipulado el plazo de recuperación de las cuentas por cobrar y calculan periódicamente el período de cobranza de las cuentas por cobrar.

Estos resultados ratifican los planteamientos de Gitman y Zutter (2012) quienes indican la necesidad de que la empresa cuente con un conjunto de acciones sistemáticas y coordinadas para ejecutar las reclamaciones contra terceras personas, de dinero, bienes o servicios cobrables en el transcurso de un año o del ciclo de operación en el que resulte más largo. Por tanto, se considera una actividad enfocada en la recuperar las cantidades adeudadas por los clientes a las compañías por alguna venta de bienes o servicios.



Del mismo modo, en el análisis del período de diferimiento de las cuentas por pagar, se obtuvo que el 72.2% indicó una respuesta afirmativa, mientras que el 27.8% mantuvo una respuesta negativa; denotando que llevan un control de las cantidades que se adeudan en las cuentas por pagar, llevan un registro de los vencimientos de las cuentas por pagar y calcula periódicamente el período de diferimiento de las cuentas por pagar.

De igual forma, los resultados confirman los hallazgos de Gitman y Zutter (2012), quienes indican que es necesario respecto a las cuentas por pagar llevar un registro de lo que debe y cuándo son los vencimientos le permite a la empresa gozar de una buena situación crediticia y retener su dinero el mayor tiempo posible.

4.3 Importancia del ciclo de conversión del efectivo

El ciclo de conversión de efectivo se considera un ratio, muchas veces no se le presta mucha atención, pero es vital porque indica qué tan eficiente es una empresa en manejar sus activos relevantes del capital de trabajo y provee una visión clara acerca de su habilidad en repagar sus deudas corrientes.

El Ciclo de Conversión del Efectivo que puede ser homologado con el término de ciclo de efectivo o de caja, es primordial para la administración del capital de trabajo. Es el plazo de tiempo que transcurre desde el pago por la compra de la materia prima hasta la cobranza de las cuentas por cobrar generadas por la venta del producto final.

4.3.1 Antecedentes



Los activos circulantes, comúnmente llamados capital de trabajo, representan la porción de la inversión que circula de una u de otra forma en el conducto ordinario de los negocios. Esta idea comprende la transición recurrente del efectivo a inventario, a cuenta por cobrar y nuevamente a efectivo. La falta de sincronización de entradas y salidas de dinero, da lugar a la necesidad de capital de trabajo, aspecto relacionado con los tiempos de duración del ciclo de conversión de efectivo.

4.3.2 Teoría del ciclo

Entre las cuestiones más importantes de una adecuada gestión financiera operativa en las empresas está sin lugar a dudas el manejo de la actividad circulante. El giro del circulante depende de las características estructurales de la empresa y de la variabilidad de las condiciones generales del sistema económico. Este período medio tenderá a permanecer constante siempre que dichas condiciones no varíen.

El tiempo que dura el ciclo debe ser financiado por la empresa, a mayor duración mayor cantidad de fondos se precisa para mantener la operación de la entidad.

Un ciclo de conversión de efectivo positivo, significa que la empresa debe utilizar pasivos negociables (como los préstamos bancarios) para mantener sus activos operativos, por ello es fundamental acortar los días del ciclo siempre que las condiciones lo permitan con vista a requerir menos fondos externos.

Este vacío se puede reducir mediante diversas acciones:

- Accediendo a préstamos bancarios.
- Reduciendo los períodos de inventarios.
- Acelerando los cobros.
- Obteniendo mayores plazos de créditos por parte de los suministradores.

Estos principios de actuación son los que precisamente nos ayudan a mantener niveles aceptables en las cuentas corrientes, sin afectar la liquidez de la empresa.



4.3.3 Ciclos componentes

El ciclo de efectivo (CE) se determina mediante tres factores básicos de liquidez:

- El periodo de conversión de inventarios (CI)
- El de conversión de cuentas por cobrar (CC)
- El de diferimiento de las cuentas por pagar (CP)

Los dos primeros, denominado ciclo operativo, indican el tiempo durante el cual se congelan los activos circulantes de la empresa; esto es el plazo necesario para que el efectivo sea transformado en inventario, el cual a su vez se transforma en cuentas por cobrar, que a su vez se vuelven a transformar en efectivo.

El tercero indica el tiempo durante el cual la empresa tendrá el uso de fondos de los proveedores antes de que ellos requieran el pago.

La fórmula para su cálculo es:

$$CE = CI + CC - CP$$

4.3.4 Estrategias

Existen varias estrategias para minimizar el ciclo de efectivo a través de sus ciclos componentes

4.3.4.1 Ciclo de inventario

El ciclo de inventario básicamente es el tiempo que tardan en convertirse en productos terminados las materias primas y materiales disponibles para el proceso productivo o de prestación de servicio. Las estrategias o medidas que podrían tomarse en cuenta para su disminución estarán encaminadas principalmente a:

- Emplear el sistema ABC para el proceso de control y selección de inventario siguiendo el principio de Pareto. Esta técnica permitirá la ubicación de los renglones de inventarios por zonas de importancia en dependencia de la contribución a las ventas.



- Aplicar técnicas de modelación óptima de inventario para la determinación de la cantidad requerida buscando los costos mínimos. Esta técnica puede ser aplicada para los renglones que clasifiquen en la zona A .
- Revisar todo el proceso de abastecimiento enfocado en los precios de adquisición, los términos de crédito comercial ofrecidos por los proveedores y la evaluación de las rebajas de los precios.
- Lograr contratos estables con los proveedores que ofrecen las mejores condiciones de crédito. En este punto la entidad debe obtener y conservar sus proveedores estrellas, aquellos que aseguran las materias primas fundamentales y que deben recibir un tratamiento especial.
- Contemplar el estado de conservación del inventario para evitar pérdidas en ventas, inventarios ociosos y de lenta rotación.
- Conocer a profundidad la operatividad de la empresa que permita establecer un promedio de rotación de todos los renglones.
- Mantener un sistema de distribución eficiente
- Potenciar la calidad en las producciones y los servicios que aseguren la rotación de los inventarios la eficiencia, la eficacia y la efectividad de la empresa.

4.3.4.2 Ciclo de cobro

El ciclo de cobro no es más que el tiempo que tarda la empresa en coleccionar sus cuentas por cobrar después de realizar sus ventas a crédito. El proceso de cobranza es la parte que asegura las entradas de efectivo provenientes de las operaciones fundamentales.



El análisis de las cuentas por cobrar depende de la política de crédito comercial que aplique cada entidad con vista a incrementar o reducir sus ventas. Esta política se sustenta en variables que serán controladas para esos propósitos y estará sumamente ligada a las condiciones financieras y a la disciplina de pago de los clientes en el cumplimiento de los términos contractuales. Además puede basarse en un estudio de los cobros promedio a clientes por edades, estos a su vez determinan los patrones de cobranzas que contemplará la empresa en la confección de su presupuesto de efectivo.

Las medidas fundamentales para reducir el ciclo de cobro estarían encaminadas a:

- Diferenciar los clientes de acuerdo a la edad de sus cuentas. En este punto se debe trabajar de cerca con el reporte de antigüedad de las cuentas por edades.
- Ser más riguroso en la selección de los clientes.
- Hacer énfasis en la variable normas de crédito que es donde se evalúa la calidad del crédito.
- Establecer descuentos en efectivo a los clientes para fomentar el pronto pago.
- Realizar las conciliaciones antes del vencimiento de las facturas para que los clientes asuman la totalidad del monto de sus deudas.
- Ejecutar una gestión de cobro rápida (30 días) con los mejores clientes, y dar tratamiento especial a los que se califican como más morosos. Sin perder mercado en técnicas de alta presión.
- Aplicar los recargos por mora establecidos en los contratos de crédito comercial.
- Utilizar los instrumentos establecidos por el Banco Central de Cuba para agilizar el



proceso de cobro.

4.3.4.3 Ciclo de pago

El ciclo de pago será el tiempo que tarda la empresa en pagar sus cuentas por pagar después de haber realizado el pago de sus materias primas y mano de obra. Los ciclos de pago extendidos aseguran ciclos de efectivo menores, esta condición es favorable para las empresas siempre y cuando el diferimiento de sus compromisos a corto plazo no interrumpa la cadena de suministros, y por consiguiente la falta de inventario no impidan los programas de producción y servicio a clientes.

Las medidas encaminadas a revertir esta situación de pago son las siguientes:

- Diferenciar las cuentas por pagar por edades de acuerdo al reporte de antigüedad de los saldos.
- Pagar los saldos envejecidos evitando las sanciones por mora y la pérdida de la imagen comercial.
- Incrementar los pagos que sean permisible a los diferentes proveedores en documentos de cambio hasta 60 días.
- Realizar las conciliaciones establecidas.
- Evaluar los descuentos por pronto pago que ofrecen los proveedores y compararlos con el de las fuentes alternativas de financiación.



- Aprovechar los descuentos siempre que sea económicamente factible

Tabla No. 3

Cálculo del Ciclo de Conversión del Efectivo

Cálculo del Ciclo de Conversión del Efectivo		
	Empresa1	Empres 2
– PCI = Días Promedio de inventario	4	28
– PCC=Período de cobranza de las cuentas por cobrar	30	30
– PCP = Período en que se difieren las cuentas por pagar	30	30
– Ciclo de Conversión del Efectivo CCE= PCI + PCC – PCP	4	28
	Total	4
		28
	Promedio Empresas	16

Fuente: Graziano (2015)

En la tabla No. 3, se observan los resultados obtenidos al calcular el ciclo de conversión del efectivo, se observa que una de las empresas tiene un ciclo de 4 días, mientras la otra uno de 28 días, indicando que el promedio del Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) de 16 días, en los cuales tiene que financiar de



alguna manera, sea con recursos propios, es decir, el patrimonio o con recursos de entidades de crédito. Se evidencia que se expresa la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento que la empresa compra la materia prima hasta que se efectúa el cobro por concepto de la venta del producto terminado o el servicio prestado.

Lo antes mencionado, confirma los planteamientos de Gitman y Zutter (2012), quienes afirman que el ciclo operativo no es más que una medida de tiempo que transcurre entre la compra de materias primas para producir los artículos y el cobro del efectivo como pago de la venta realizada; está conformado los días promedio de inventario y plazo promedio de cuentas por cobrar. Para conocer el comportamiento de esta variable se considera los días promedio de inventario, período de ventas pendientes y el período de cuentas por pagar

V caso práctico

a. Perfil de la empresa

i. Historia

El café Nicaragua S.A es una empresa que desde hace más de 10 años se dedica a la producción de café tostado y molido.

El café Nicaragua S.A empezó sus operaciones con tres empleados en una pequeña bodega de un barrio de la Ciudad de Managua Desde el comienzo El café Nicaragua S.A ha tenido un espíritu de entusiasmo y el deseo de brindar el mejor producto al pueblo de Nicaragua.



Con los años la variedad de productos se fue expandiendo para satisfacer los diferentes gustos de sus clientes. Nuestros productos pueden ser adquiridos en toda la república.

ii. Visión

Ser siempre el número uno en la elaboración de café de alta calidad, con la mejor tecnología y eficiencia.

Ofrecerles a nuestros clientes productos con los mejores ingredientes, un buen servicio y al mejor precio, así como una amplia selección de productos y bebidas de café.

ii. Misión

Es cubrir el mercado nacional e internacional con productos de excelente calidad y frescura, a través de 5 objetivos.

- Ofrecer un café fresco y de la más alta calidad.
- Fomentar el consumo del café.
- Generar nuevas fuentes de empleo.
- Mantener nuestro liderazgo en el mercado.
- Prestar asesoría técnica a los proveedores y clientes.

iii. Objetivos estratégicos

- Ofertar productos diferenciados de acuerdo a las necesidades del mercado.
- Responsabilidad con las fuentes de financiamiento



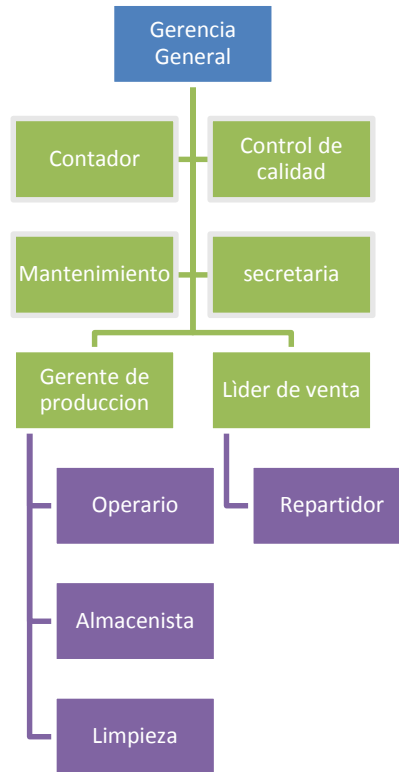
- Responder a las demandas de servicios de los productores.
- Generar una experiencia empresarial diferente

iv. valores

- **COMPROMISO.** Con nuestro país, con los clientes, con nosotros mismos, tenemos una gran responsabilidad al ser embajadores del café nicaragüense en el mundo.
- **PASIÓN.** Es nuestro motivador a ser siempre mejores, con amor a lo que hacemos, a cada detalle, la pasión que nos lleva al éxito continuo.
- **CALIDAD.** Este punto radica desde la perfección en la siembra del café, la cosecha, la selección, el tueste y el empaque hasta la innovación en la ejecución de los productos para que el cliente siempre tenga lo mejor.
- **ATENCIÓN AL CLIENTE.** La parte más importante para nosotros es que disfrutes de la mejor atención y calidez, completando la experiencia con un delicioso café 100% nicaragüense
- **PERFECCIÓN.** A través del desarrollo de cada uno de nuestros productos y capacitando constantemente para que los baristas siempre entreguen lo mejor de sí en cada taza y en el inigualable servicio.
- **TRABAJO EN EQUIPO.** Obteniendo lo mejor de cada persona a favor de la empresa y mejorando constantemente, resulta una sinergia que se refleja en el servicio al cliente y la calidad en el producto.



V. Organización





b. Planteamiento del problema

Formulación del problema

Síntomas: Demasiado créditos a sus clientes a largo plazo y sus deudas con sus proveedores son a corto plazo esto ocasiona recurrir en más gasto a la empresa

Causas: la empresa no cuenta con un ciclo de conversión del efectivo para medir en que tiempo va a recuperar su efectivo

c. Diagnóstico del problema

Cómo incide el ciclo de conversión del efectivo en la empresa café Nicaragua S.A en el primer semestre 2017?

d. Solución del problema

Focalizar aportes valiosos, para mejorar el ciclo de conversión del efectivo en la empresa, reduciendo los días promedio de cobranza.



**Estado de situación financiera de la empresa café Nicaragua S.A del periodo
diciembre 2016 a junio 2017**

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	2017junio	2016 diciembre
CAJA	114.822.238	262.290.825
BANCOS	584.655.978	4.084.349.204
INVERSIONES	51.000.000	51.000.000
CUENTAS POR COBRAR	13.629.646.521	5.494.780.889
INVENTARIOS	22.613.573.362	13.922.492.005
MATERIA PRIMA		
MATERIAL DE EMPAQUE	165.981.732	118.971.594
REPUESTOS	23.326.399	558.000
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	979.113	9.829.232
CARGOS DIFERIDOS	0	0
	37.183.985.3	23.944.271.749
	43	
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO		
TERRENOS	6.249.123.385	752.417.800
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	1.336.214.794	694.105.995
MAQUINARIA EN MONTAJE	182.054.832	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.164.618.516	2.270.364.840
MUEBLES Y ENSERES	84.096.356	42.211.218
EQUIPO DE COMPUTO	196.276.547	124.044.573
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	57.178.800	54.926.000
ACUEDUCTO PLANTAS Y REDES	61.616.8	0
	11.331.180.066	3.938.070.426
	36	
SUB-TOTAL		
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	1.401.683.524	950.673.360
(+)VALORIZACIONES	3.145.234.000	3.145.234.000
	13.074.730.5	6.132.631.066
	42	
OTROS ACTIVOS		
INTANGIBLES – DERECHOS	4.003.098.672	2.712.206.105
(-)AMORTIZACION DERECHOS	1.222.098.734	825.605.756
	2.780.999.9	1.886.600.349
	38	
TOTAL DEL ACTIVO:	53.039.715.8	31.963.503.164
	23	
	0	

Elaborado

Autorizado

Recibido



BANCA Y FINANZAS

Estado de situación financiera de la empresa café Nicaragua S.A del periodo diciembre 2016 a junio 2017

<u>PASIVO</u>	2017junio		2016 diciembre
<u>PASIVO CORRIENTE</u>			
SOBREGIROS BANCARIOS	1.431.852.542		711.794.391
OBLIGACIONES FINANCIERAS	20.272.109.386		10.436.451.721
PROVEEDORES (Nota 3)	803.294.771		781.766.603
OTRAS CUENTAS POR PAGAR (Nota 3)	1.922.473.218		797.093.485
INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO	2.986.603.474		859.012.717
IMPUESTO DE RENTA	970.893.935		830.576.944
IMPUESTO A LAS VENTAS	0		0
	<u>28.387.227.3</u>		<u>14.416.695.861</u>
	<u>26</u>		
<u>PASIVO A LARGO PLAZO</u>			
OBLIGACIONES FINANCIERAS	14.954.995.130		10.065.888.180
PROVISION IMPUESTOS	0		0
PRESTACIONES SOCIALES	<u>209.434.1</u>		<u>146.912.524</u>
	<u>47</u>		
	<u>15.164.429.2</u>		<u>10.212.800.704</u>
	<u>77</u>		
TOTAL PASIVO	<u>43.551.656.6</u>		<u>24.629.496.565</u>
	<u>03</u>		
PATRIMONIO			
CAPITAL AUTORIZADO	4.000.000.000		4.000.000.000
CAPITAL POR SUSCRIBIR	<u>0</u>		<u>1.000.000.000</u>
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	4.000.000.000		3.000.000.000
RESERVA LEGAL	203.027.639		117.096.378
RESERVA PARA IMPUESTO	15.323.955		
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	1.500.000.000		212.363.608
RESULTADOS DEL EJERCICIO	624.473.626		859.312.613
SUPERAVIT POR VALORIZACION	<u>3.145.234.0</u>		<u>3.145.234.000</u>
	<u>00</u>		
	<u>9.488.059.2</u>		<u>7.334.006.599</u>
	<u>20</u>		
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	<u>53.039.715.8</u>		<u>31.963.503.164</u>

Elaborado

Autorizado

Recibido



Estado de situación financiera de la empresa café Nicaragua S.A del periodo diciembre 2016 a junio 2017

INGRESOS		
VENTAS CAFE EXCELSO EXPORTACION	307.375.543.110	230.199.837.656
VENTAS EXCELSO NACIONAL	8.554.272.687	1.238.114.930
VENTAS INFERIORES POR RENDIMIENTO	37.246.609.320	27.448.273.341
VENTAS CISCO	303.979.359	200.002.650
DEVOLUCION Y DESCUENTO EN VENTAS	-675.002.952	-950.102.414
VENTAS NETAS	352.805.401.524 ^m	258.136.126.163
(-) COSTO DE VENTAS	<u>323.838.638.019</u>	<u>238.732.851.184</u>
TOTAL COSTO DE VENTAS	323.838.638.019 ^m	238.732.851.184
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	28.966.763.505 ^m	19.403.274.979
(-) GASTOS DE ADMON Y VENTAS (Nota 4)	<u>19.653.753.625</u>	<u>12.342.607.010</u>
UTILIDAD OPERACIONAL	9.313.009.880 ^m	7.060.667.969
(+) INGRESOS FINANCIEROS FORWARD	3.081.462.167	1.120.658.479
(+) INGRESOS FROS DIF. EN CAMBIO	10.683.533.419	2.896.448.974
(+) OTROS INGRESOS (Nota 5)	1.308.643.811	1.316.173.366
(-) GASTOS FINANCIEROS	3.086.077.867	2.470.377.742
(-) GASTOS FGROS DIFERENCIA EN CAMBIO	9.036.445.494	4.309.463.858
(-) GASTOS FORWARD	10.342.950.892	3.894.645.562
(-) OTROS EGRESOS (Nota 6)	328.751.463	31.936.331
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.592.423.561	1.687.525.295
(-) PROVISION PARA IMPUESTOS	<u>967.949.935</u>	<u>828.212.682</u>
UTILIDAD NETA	<u>624.473.626</u> ^m	<u>859.312.613</u>

Elaborado

Autorizado

Recibido



Tabla N 4

Costo de venta al crédito y ventas al crédito

Junio 2017

Ventas totales	352,805,401.524
Ventas al crédito	(50%) 176,402,700.762
Costo de venta	323,838,638.019
Costo de venta al crédito	(30%) 97,151,591.405

Fuente: Estados financieros de la empresa

30% datos históricos de la empresa

- **Días Promedio de Inventario (DPI)**

(Inventarios / Costo de Ventas Total) x ("n" x 30)

- **Días Promedio de Cobranza (DPC)**

(Cuentas por Cobrar Comerciales / Ventas Totales al Crédito) x ("n" x 30)

- **Días Promedio de Pago (DPP)**

(Cuentas por Pagar Comerciales / Costo de Ventas al Crédito) x ("n" x 30)

- **CCE= DPI + DPC – DPP**

DPI= $22,802,881.495 / 323,838,638.019 * 12 * 30 = 26$ días

DPC= $13,629,646.521 / 176,402,700.762 * 12 * 30 = 28$ días

DPP= $1,922,473.218 / 97,151,591.405 * 12 * 30 = 7$ días

CCE= $26 + 28 - 7 = 47$ días



La empresa de café Nicaragua S.A para el primer semestre del 2017 necesita financiar 47 días de su CCE.

Tabla N 5

Costo de venta al crédito y ventas al crédito

Diciembre 2016

Ventas totales	258,136,126.163
Ventas al crédito	(50%) 129,068,063.0815
Costo de venta	238,732,851.184
Costo de venta al crédito	(30%) 71,619,855.3552

Fuente: Estados financieros de la empresa.

$$\text{DPI} = 14,042,021.599 / 238,732,851.184 * 12 * 30 = 21 \text{ días}$$

$$\text{DPC} = 5,494,780.889 / 129,068,063.0815 * 12 * 30 = 16 \text{ días}$$

$$\text{DPP} = 797,093.485 / 71,619,855.3552 * 12 * 30 = 4 \text{ días}$$

$$\text{CCE} = 21 + 16 - 4 = 33 \text{ días}$$

La empresa de café Nicaragua S.A para el periodo de diciembre de 2016 necesita financiar 33 días de CCE



e. conclusión del caso practico

Debido a la gran importancia que tiene el ciclo de conversión del efectivo para las empresas se realizó un diagnostico en la empresa café Nicaragua S.A con el fin de determinar como esta en la recuperación del efectivo.

La metodología aplicada en dicho análisis fue la siguiente, DPI, DPC, y DPP para ver el periodo de recuperación del efectivo en su CCE en el primer semestre del 2017.

Por lo tanto después de haber aplicado el ciclo de conversión del efectivo en café de Nicaragua S.A hemos concluidos que ha tenido que financiar más días en su CCE del primer semestre del 2017 con respecto al periodo diciembre del 2016. Debido a que sus días promedio de cobranza son mayor con respecto a los del año 2016, esto hace que la empresa tenga que financiar de alguna manera, ya sea con recursos propios, es decir, el patrimonio o con recursos de entidades de crédito.

f. Recomendaciones del caso práctico

Una de nuestras recomendaciones es que implementen la herramienta financiera del ciclo de conversión del efectivo en la operación de su negocio puesto que esto les brindara la información de cuánto tiempo recuperan su efectivo y de esta forma les ayudara a tomar decisiones más acertadas contribuyendo a la estabilidad de su empresa.



IX. CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones del estudio centrado en responder al objetivo general orientado a analizar el ciclo de conversión del efectivo en la empresa café Nicaragua S.A

En cuanto al primer objetivo, se habla de las generalidades de las finanzas y la gran importancia que tienen las finanzas en cualquier empresa o negocio hasta en lo personal ya que tiene como objetivo maximizar las ganancias

Como segundo objetivo específico, enfocado en identificar los procesos del ciclo de conversión del efectivo hay se centra lo que es las políticas del CCE, políticas de inventario, crédito, cobranza que son los tres elementos del CCE

Respecto al tercer objetivo específico, está centrado en la importancia que tiene un CCE en una empresa ya que al realizar un CCE nos indica que tan eficiente está siendo la empresa en manejar sus activos relevantes del capital de trabajo y provee una visión clara acerca de sus deudas corrientes.

En cuanto al cuarto objetivo tenemos la elaboración de un CCE para la empresa de café Nicaragua S.A para determinar como esta en su recuperación del efectivo



VII Bibliografía

Libros

Catácora, F. (2006). sistemas y procedimientos contables. México: Editorial McGraw-Hill.

Gitman, L. (2007). Administración Financiera. México: Editorial Prentice Hall.

Gitman, L. y Zutter, C. (2012). Fundamentos de Administración Financiera. México. Editorial Prentice Hall.

Gómez, F. (2009). Contabilidad I Semestre (teoría y práctica). Caracas: Edición Frigor.

Holmes, A. (2010). Contabilidad. México: Editorial Hispanoamericana

Kennedy, R. y MacMullen, S. (2004). Estados Financieros. México: Editorial Limusa.

Kieso, S. (2006). Contabilidad Intermedia. México: Editorial Limusa



Ortiz, A. (2009). *Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico*.

Colombia: Editorial McGraw-Hill.

Brigham, E. y Houston, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*.

México: Editorial Thomson Learning

Duarte, J y Fernández, L. (2009). *Finanzas Operativas*. México. Editorial Limosa.

Robert clox Merton y zvi bodie (s.f) *Las finanzas son las actividades relacionadas con el intercambio de distintos bienes de capital*.

Internet

De canha, Fernando. (21/08/2013) *Características de las finanzas*. Recuperado de:

<http://finanzasunidadi.blogspot.com/2013/08/2-caracteristicas-de-las-finanzasentre.html>



VIII ANEXOS

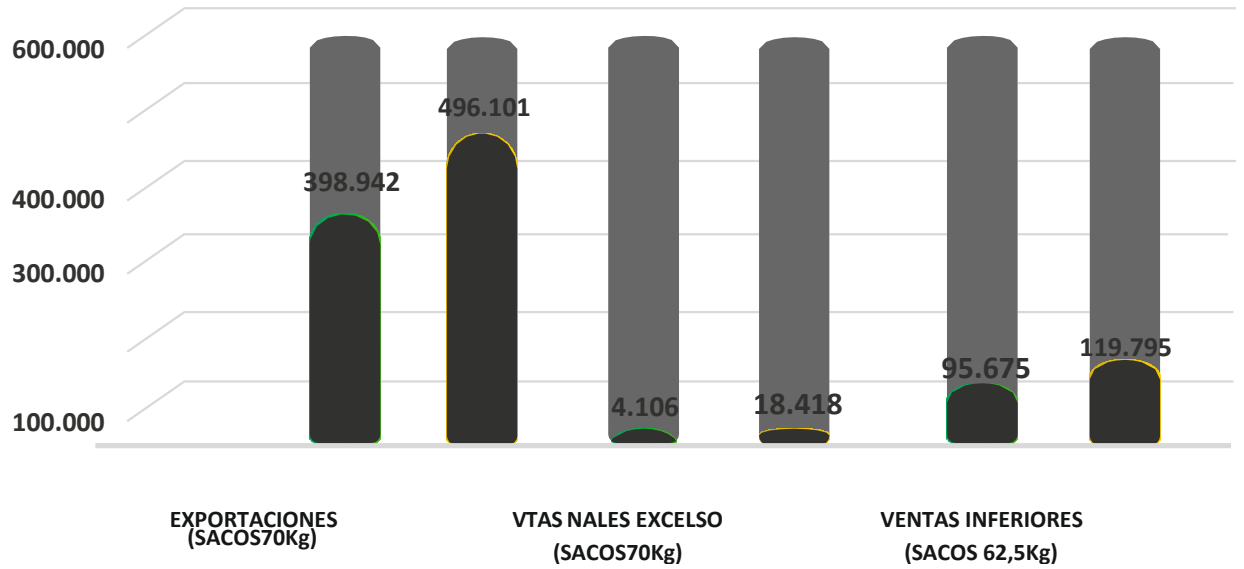


Café Nicaragua S.A





Volúmenes comercializados

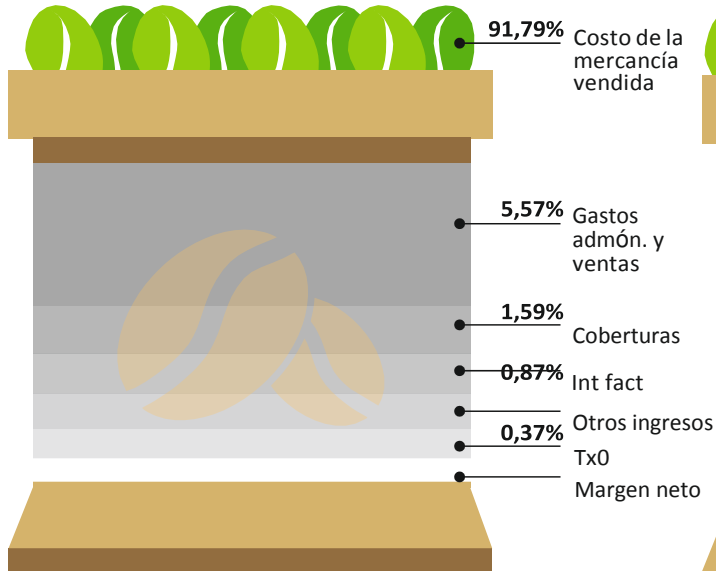


	EXPORTACIONES (SACOS 70Kg)	VTAS NALES EXCELSO (SACOS 70Kg)	VENTAS INFERIORES (SACOS 62,5Kg)
2016	398.942	4.106	95.675
2017	496.101	18.418	119.795

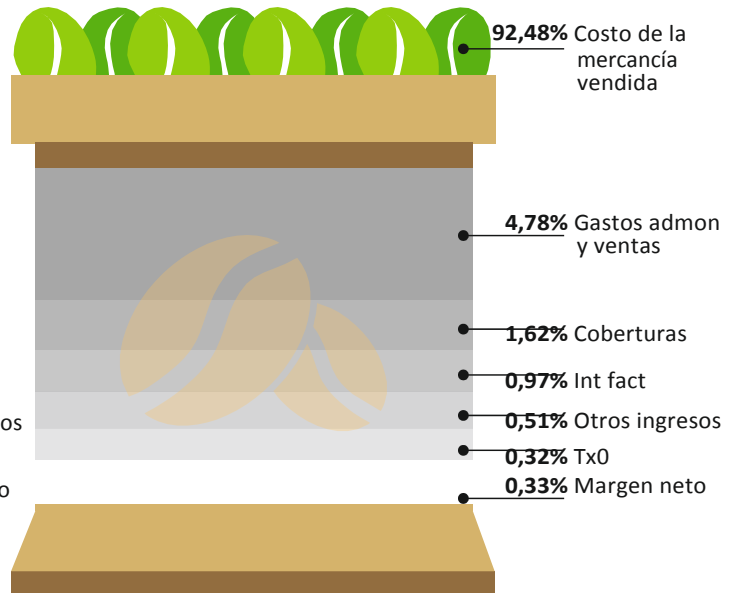


DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y GASTOS

2017

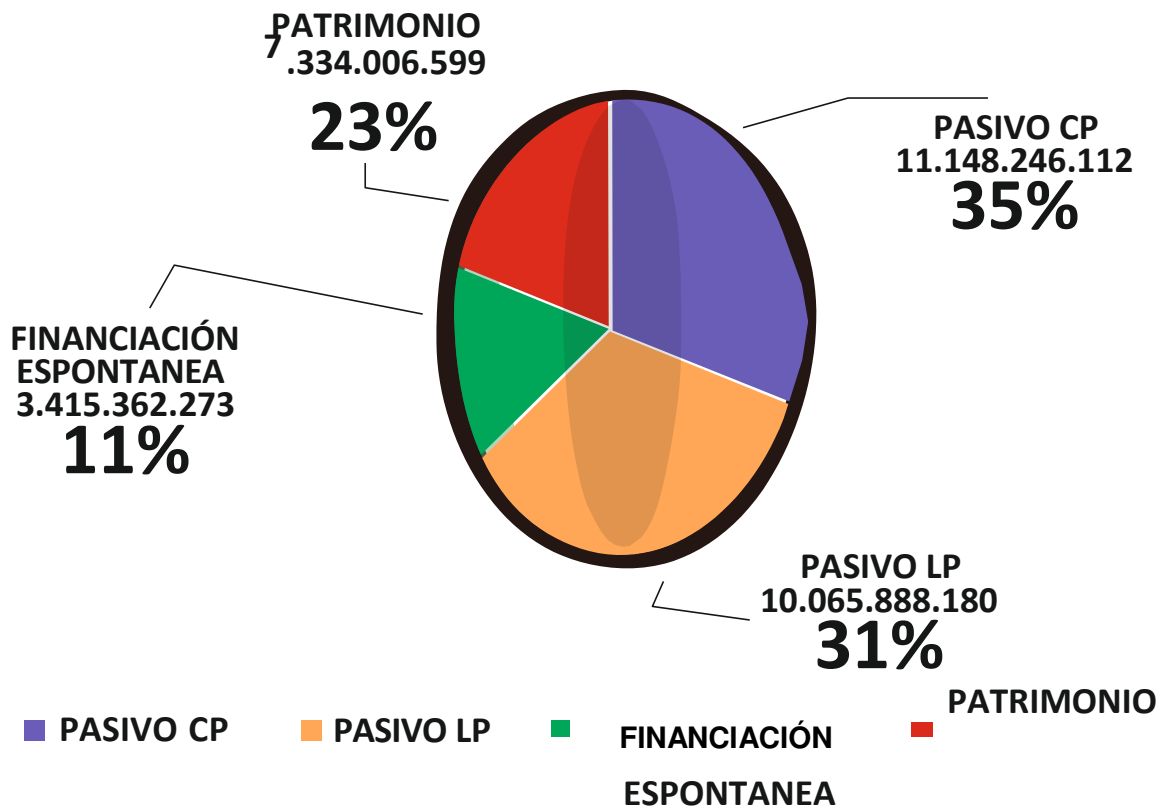


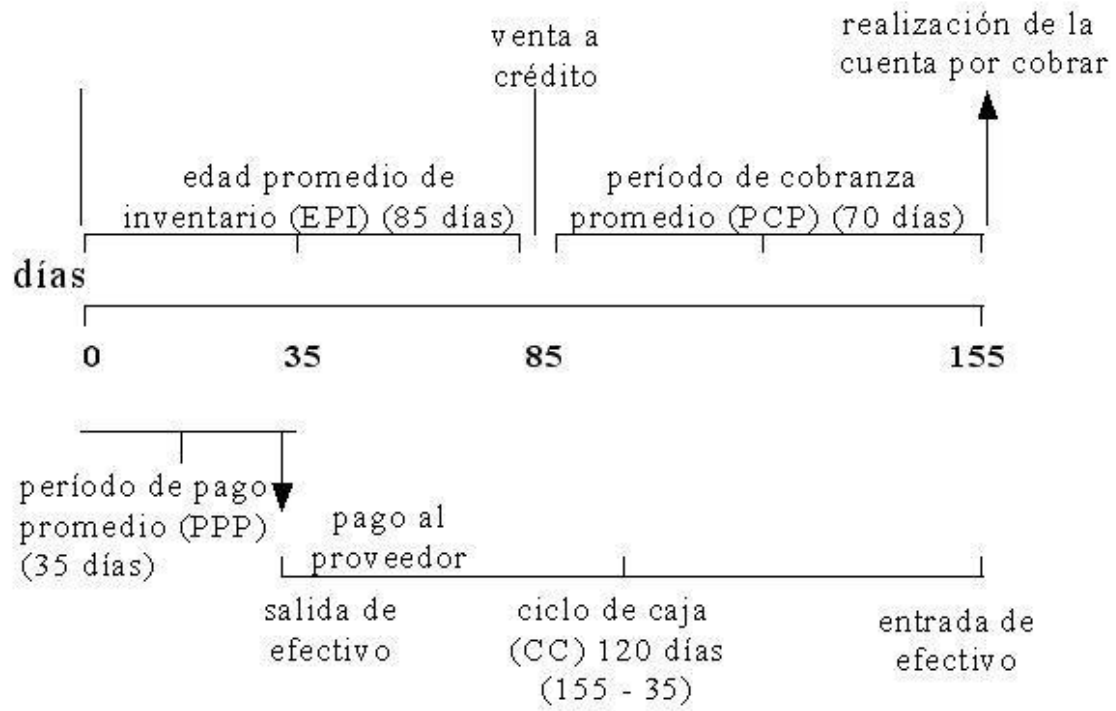
2016

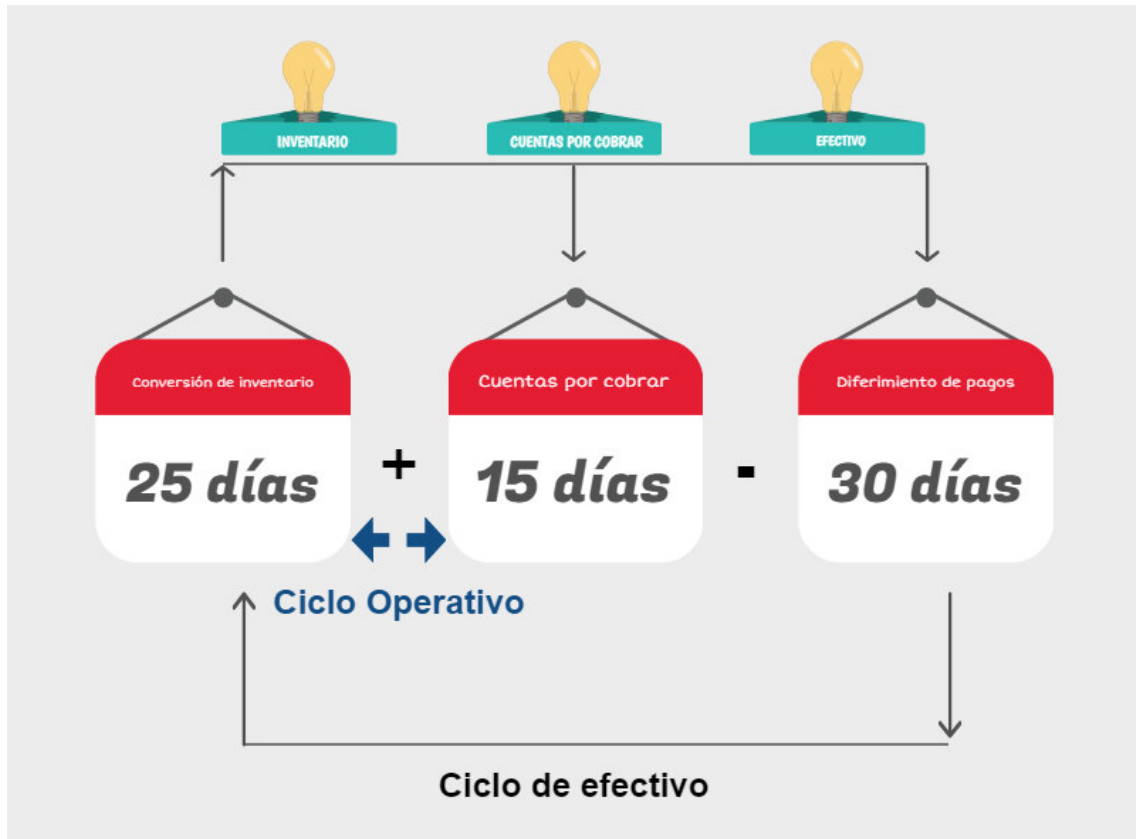




ESTRUCTURA FINANCIERA 2016



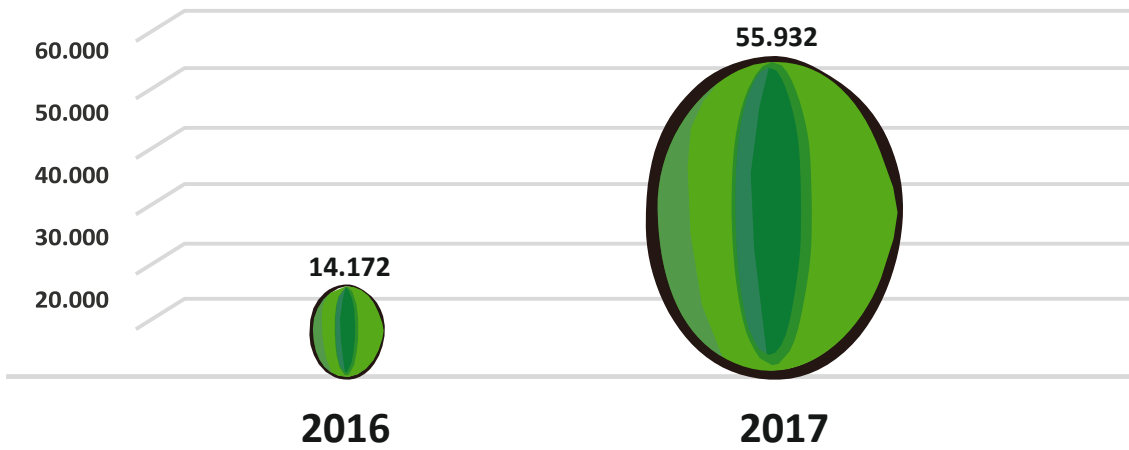








CRECIMIENTO COMPRAS EXCELSO (SACOS)



COMERCIALIZACIÓN DE EXCELSO

