

Procedimiento para perfeccionar la planificación del financiamiento a corto plazo de la actividad empresarial agrícola.

Procedure to improve planning for short-term financing of agricultural business.

Autores: Lic. Yury Guerra-Oliva¹, DrC. Marcelino Limonta-Favier², Dr.C Ángel Kerton-Manners², MsC. Silvio Basulto-Tellez²

Organismo: Banco Popular de Ahorro, Guantánamo. Cuba¹. Universidad de Guantánamo, Cuba².

E-mail: yuryguerraoliva78@gmail.com

Resumen.

Para enfrentar la actual crisis, la política de entrega de créditos al sector agrícola debe perfeccionarse, con el objetivo de elaborar un procedimiento de planificación del financiamiento a Corto Plazo para mejorar la eficiencia económica, mediante empleo de métodos y técnicas económico-matemáticas y financieras. Los resultados más significativos son: la reducción de las cuentas por cobrar Fuera de Terminó en un 70% y el 30% restante con estudios más rigurosos de gestión de cobro, disminución del ciclo de pago con la apertura de Cartas de Crédito Local Financieras por el valor contratado con proveedores mediante el cual el Banco asume la obligación de pagar a nombre del Comprador, mayor disponibilidad de insumos para la producción agrícola. La novedad científica de la investigación radica en la aplicación de un procedimiento de planificación del financiamiento que integra diversos métodos y técnicas.

Palabras clave: Financiamiento; sector agrícola; eficiencia económica

Abstract.

To face the current crisis, the policy of credit grant to agricultural sector must be improved, aimed to develop a procedure of planning for short term financing to improve the economic efficiency, through the use of economic-mathematics and financial methods and techniques. The more significant results were: the reduction of the receivable accounts out of term in a 70%, and 30% remaining with more rigorous payment management studies, decrease of payment cycle with the opening of local financed letters of credits for the contracted value with suppliers through which the bank assumes the obligation to pay in name of the client who is going to buy, more supplies availability for agricultural production. The scientific novelty of the research consists in the applications of a procedure of planning of financing which integrates several methods and techniques.

Key Words: financing; agricultural sector; economic efficiency

Introducción.

Para lograr los ambiciosos objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, la economía mundial tiene que ser dinámica e inclusiva. En medio de prolongadas disputas comerciales y de una gran incertidumbre política, en el último año diversos aspectos de la economía mundial se han deteriorado considerablemente, La Crisis Financiera Mundial del 2008 al 2009 tuvo como antecedentes que los EEUU tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 apostó por la desregularización de los mercados, la bajada de los impuestos y de los tipos de interés lo que incrementó el crédito provocando una burbuja en el sector inmobiliario por el otorgamiento discriminado de créditos a empresas y a particulares que la solvencia era considerada de alto riesgo el cual trataban de cubrir con tipos de interés más altos y más gastos en comisiones bancarias. Los problemas que generó el impago de los créditos *subprime* dentro de la economía local y global desencadenaron la crisis debido al volumen total que representaron sobre el total concedido.

El crecimiento del producto mundial bruto se redujo al 2,3 % en 2019, el nivel más bajo desde la citada crisis financiera mundial de 2008-2009. Esta desaceleración se produce al tiempo que se acentúa el descontento con la calidad del crecimiento económico desde el punto de vista social y ambiental, en un contexto de desigualdades generalizadas y una crisis climática creciente.

De todo lo anterior sumamos que el impacto súbito y generalizado de la pandemia del coronavirus y las medidas de suspensión de las actividades que se adoptaron para contenerla han ocasionado una drástica contracción de la economía mundial que, según las previsiones del Banco Mundial, se reducirá un 5.2% este año. De acuerdo con la edición de junio de 2020 del informe perspectivas económicas mundiales del Banco, sería la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial y la primera vez desde 1870 en que tantas economías experimentarían una disminución del producto per cápita. A raíz de las graves distorsiones a la oferta y la demanda internas, el comercio y las finanzas, se prevé que la actividad económica de las economías avanzadas se contraerá un 7% en 2020. Se espera que los mercados emergentes y las economías en desarrollo (MEED) se contraigan un 2.5 % este año, su primera contracción como grupo en al menos 60 años. La disminución prevista en los ingresos per cápita, de un 3.6%, empujará a millones de personas a la pobreza extrema este año, los efectos están siendo particularmente profundos en los países más afectados por la pandemia y en aquellos que dependen en gran medida del comercio internacional, el turismo, las exportaciones de productos básicos y el financiamiento externo. Asimismo, la suspensión de las clases y las dificultades de acceso a los servicios primarios de atención de salud probablemente tengan repercusiones a largo plazo sobre el desarrollo del capital humano.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha modificado sus pronósticos para los resultados de la región en este año. Originalmente pesimistas se hacen más lúgubres como secuela de la pandemia de la covid-19 que azota el planeta. Las causas directas serían el desplome del precio de las materias primas (especialmente el petróleo), la caída del turismo internacional, la disminución de las remesas y en general la contracción que ya se aprecia en las economías de los principales socios de los países de la región.

Para nuestro país se pronostica una caída de -3,7 % del PIB. Todos los analistas extranjeros y cubanos coinciden en dos cosas: el PIB reportado en Cuba se encuentra limitado por el método de cálculo que iguala el USD=CUC=CUP en las cuentas nacionales y empresariales y la economía se encuentra en recesión producto además del embargo económico y financiero que aplica los EE. UU desde hace años.

Los productos y servicios bancarios que mayormente demandan las empresas agrícolas en nuestro país son la cuenta corriente, los préstamos para capital de trabajo, la línea de crédito no revolvente y las cartas de crédito. Las empresas utilizan el financiamiento bancario con una frecuencia media-baja, aunque existen empresas con un alto grado de endeudamiento bancario. El financiamiento bancario recibido por las empresas generalmente se destina a capital de trabajo como fuente de financiamiento coadyuvante a las malas políticas de cobros y pagos que existen en nuestra economía y en menor medida, para inversiones.

Las principales limitaciones están asociadas a las condiciones del crédito impuestas por los bancos, el proceso de solicitud y otorgamiento de los financiamientos, las garantías exigidas, la gestión bancaria y a problemas dentro de las mismas empresas planteándonos el problema de ¿Cómo perfeccionar la planificación del financiamiento de la actividad empresarial agrícola? En consecuencia, es necesario elaborar un procedimiento de planificación del financiamiento a Corto Plazo de la actividad empresarial agrícola que permita mejorar su eficiencia económica y a su vez beneficiar las relaciones banca y empresa. La novedad científica de la investigación radica en la aplicación de un procedimiento como instrumento de planificación del financiamiento que se apoya en técnicas informáticas y financieras con un enfoque de análisis financiero y de evaluación de resultados.

Método o metodología.

Descripción General del Procedimiento:

(Duverger, 2017) El proceso de planificación se basa en el conocimiento y aplicación de las leyes económicas y constituye el eslabón principal del sistema de dirección de la economía y de la sociedad en su conjunto. Asimismo, exige la subordinación de las finanzas al control colectivo para dirigir sus objetivos y metas, perfeccionarla y eliminar después los errores del proceso, diversificar riesgos mediante la conversión del plan en una cartera y explotar al máximo las oportunidades que se le puedan presentar. Sin lugar a dudas, estos propósitos serían imposibles sin la participación de la ciencia, la técnica y la tecnología para la dirección y orientación de sus actividades.

Partiendo de lo anterior, el procedimiento se propone con los siguientes cinco pasos:

Paso uno: Observación de documentos de la empresa y revisión bibliográfica.

Paso dos: Identificación de factores económicos y financieros

Paso tres: Evaluación Económica Financiera.

Paso cuatro: Análisis Financiero.

Paso cinco: Identificación de Políticas y Pronósticos de Mejora.

Las características del procedimiento son susceptibles de perfeccionar. Por tanto, el proceder de todos los pasos descrito con anterioridad debe cumplir con los principios de flexibilidad e

integralidad, dadas las condiciones cambiantes de un sistema financiero en perfeccionamiento de continuidad por su carácter ininterrumpido de reflexión para permitir el análisis y el debate científico e incorporar nuevas medidas con un impacto significativo en la posibilidad de predecir acertadamente el incumplimiento de un prestatario y por último auto perfectible o de mejora continua.

Caracterización de la Empresa donde se aplicó el Procedimiento:

La aplicación del procedimiento para perfeccionar el financiamiento a corto plazo fue realizada en la empresa de Suministros Agropecuarios de Guantánamo creada el 15 de diciembre de 1976, la que modifica el nombre en: Empresa de Suministros y Transporte Agropecuarios y Objeto Social mediante la Resolución Número 2432 del 25 de agosto del 2005. El 21 de septiembre de 2015 se aprueba la separación de la UEB de Transporte Agropecuario y el cambio de denominación a Empresa de Suministros Agropecuarios Guantánamo.

Objeto Social: Abastecimiento Técnico Material al Ministerio de la Agricultura, comercializa de forma mayorista los recursos materiales e insumos para la actividad agropecuaria y forestal incluidos los productos para el reforzamiento alimentario, en pesos cubanos y convertibles.

Misión: Garantizar la logística al sector agropecuario en beneficio de un desarrollo próspero y sostenible y la seguridad alimentaria de la provincia, con una óptima atención al cliente.

Visión: Ser una empresa de éxito que comercializa y circula insumos y equipamientos de forma mayorista y minorista, presta servicios técnicos y especializados y produce para garantizar la logística del sector agropecuario del país, con solvencia económica, cuadros de alta cultura integral de dirección, colectivos laborales motivados y de alta profesionalidad.

Tiene como clientes las Empresas subordinadas al Ministerio de la Agricultura y las distintas formas de producción, a los cuales ofertan alimento animal (para la producción de leche), los recursos necesarios para la producción de alimentos, materiales de construcción destinados a la reparación y construcción de sus inmuebles, así como la producción de insumos para la alta demanda popular. Cuenta para ello con la infraestructura necesaria, una red comercial con presencia en todos los municipios, excepto en el municipio especial Caimanera. Los Principales Proveedores son las Empresas de Suministros Agropecuarios del país, Empresa Nacional de la Sal (ENSAL), Empresa Comercializadora de Soya y Empresa Materiales de la Construcción.

Estructuras organizativas de la dirección de la empresa.

Principales Debilidades

- Insuficiente gestión de cobros y pagos.
- Poca disponibilidad de financiamiento a mediano y largo plazo.
- Poca disponibilidad financiera de nuestros clientes.
- Falta de poder y de técnicas de negociación.

Fortalezas.

- Presencia comercial en todos los municipios de la provincia y en zonas de intrincados accesos.
- Instalación de Terminales de punto de venta (TPV) en el 70% de las unidades comercializadoras
- Posibilidad de producir y comercializar productos de alta demanda en el sector agrícola.
- Cumplimiento del plan Técnico Económico durante el período.
- Alianza Estratégica Banco Popular de Ahorro – Grupo Empresarial de Logística del Ministerio de la Agricultura.

Aplicación del procedimiento para perfeccionar el financiamiento a corto plazo:

En la Empresa de Suministros Agropecuarios identificamos tres ciclos de cobros y pagos, el primero con las empresas del Grupo Nacional, la entidad compra más de lo que vende al mismo y para disminuir este ciclo existe la apertura de Cartas de Crédito Financiadas por el valor contratado las que constituyen un instrumento de pago y cobro mediante el cual el Banco asume la obligación de pagar a nombre del comprador.

El segundo ciclo con las empresas del grupo en el territorio que se mantiene a término, porque estas empresas operan en la misma sucursal bancaria y el banco monitorea que se efectúen los pagos, para fortalecer y mantener este ciclo se implementa el uso de la Carta de Crédito Local con la contratación del año 2019. El tercer ciclo es el más complejo de todos, por las relaciones comerciales con empresas del MINAGRIC y las Bases Productivas que representan el segmento hacia el cual se dirige el mayor volumen de ventas de mercancías y servicios.

Ejecución del cobro de las Cuentas. por Cobrar Fuera de Término:

Comenzamos definiendo en qué porcentaje se necesitan disminuir las cuentas por cobrar fuera de término. Esta empresa adquiere sus mercancías de forma mayorista con las empresas del grupo nacional y no tiene posibilidades de replicar en similar cuantía, el mayor volumen de ventas lo realiza de forma minorista a las bases productivas y empresas del organismo, las que presentan una situación financiera no favorable.

Por el motivo anterior y la poca gestión del área comercial de la empresa, existen altos importes en sus cuentas por cobrar, sumando la influencia negativa de que el Banco Popular de Ahorro no tiene presencia en los municipios de la Provincia de Guantánamo, solamente en Baracoa, dificultando nuestra labor comercial para intermediar en su gestión, por tal motivo la opción según las características de nuestra economía para realizar estas ventas sería en este caso la documentación de las Cuentas por Cobrar fuera de término en letras de cambio domiciliadas para cobrar la deuda de manera parcial por los porcentajes estimados debiéndose ingresar un promedio mensual de 1.2 MMP y disminuir esta cuenta paulatinamente hasta un saldo de 7.1 MMP al cierre de noviembre de 2019. Las letras de cambio que no puedan ser cobradas a su vencimiento, tramitar su cobro por la vía judicial.

Estimados de Ventas:

Para proyectar las ventas y los ingresos reales del período siguiente al realizar las evaluaciones mensuales del desenvolvimiento de la empresa, utilizamos el método de: factor

de interés a valor futuro de los gastos (el que puede ser en dependencia del período base año, mes etc. de crecimiento o decrecimiento) utilizando para su cálculo la raíz cuadrada que nos resulta útil para hallar la media proporcional entre dos valores, método que detallamos a continuación:

Factor de interés a valor futuro F.V.I.F:

<p>Se calcula de esta forma si los ingresos del período corriente son mayores que los del periodo base, factor creciente.</p> $F.V.I.F = \sqrt[n]{\frac{A_1}{A_0}}$ <p>n = períodos analizados. A1= período corriente. A0= período base.</p>	<p>Se calcula de esta forma si ocurre lo contrario, los ingresos del período base son mayores que los del período corriente, entonces el factor es decreciente.</p> $F.V.I.F = \sqrt[n]{\frac{A_0}{A_1}}$
--	---

Ejecución de las Cuentas por Cobrar generadas por las Ventas Proyectadas junio-diciembre de 2018 y enero-noviembre de 2019:

Teniendo definido el procedimiento para recuperar las cuentas por cobrar fuera de término le sigue el análisis del pronóstico de ventas que se propone la Empresa para el presente y el siguiente año, con el objetivo de elaborar una estrategia de cobro que permita cumplir con sus obligaciones. Comienza el análisis con los decisores de la empresa para determinar política de venta al crédito de la misma y el porcentaje de cobro de las ventas, la empresa debe cobrar no menos del 70% de las ventas mediante el uso de los Terminales de Punto de Venta (TPV) en sus unidades comerciales efectuando solo ventas al crédito en aquellas unidades en las que no es posible por el momento la instalación de este servicio por problemas de conectividad a la red. Debiendo ingresar en su cta. bancaria por estas ventas proyectadas un promedio mensual de 5.3 MMP y quedar al cierre de noviembre de 2019 1.1 MMP en Cuentas por Cobrar productos de estas ventas proyectadas; este análisis le sirve a la empresa para evaluar fácilmente el efecto que tendría el incumplimiento del referido plan, del porcentaje de cobros y el saldo de Cuentas por Cobrar para tomar las decisiones pertinentes.

Resultados y discusión.

Disponibilidad y Retención de los fondos para enfrentar amortizaciones de financiamientos: Las cuentas por cobrar deben quedar al cierre de noviembre de 2019 en un ciclo adecuado, que permita que se cumpla con los flujos planificados a la cuenta corriente y el por ciento de descuento que debe ingresar en la cuenta Escrow, determinado por la carga amortizativa de los financiamientos vigentes y de nuevas solicitudes para el pago de la mercancía contratada con sus proveedores mediante apertura de carta de crédito local como medio de pago.

A este nivel del procedimiento, se puede evaluar el desenvolvimiento de la empresa por las entradas a la cuenta escrow y avizorar si es posible disminuir o aumentar el porcentaje de retención, permite evaluar el efecto que provoca en la referida liquidez la práctica de la

compensación de cuentas por cobrar con las empresas del grupo y el posible incumplimiento de amortizaciones ofreciendo la posibilidad de proponer una reestructuración de la deuda.

Necesidades de financiamiento y cronograma de amortizaciones:

Teniendo la guía de cómo deben fluir los fondos podemos proceder a determinar sus necesidades de financiamiento y las posibilidades de devolución de la deuda vigente. Según el porcentaje que representa el financiamiento para la apertura de la Carta de Crédito Local se distribuyen los fondos acumulados en la cuenta Escrow como respaldo de cada financiamiento, para luego elaborar el cronograma amortizativo comenzando de forma creciente que propicie la acumulación para contingencias que permita evitar incumplimientos no solo con el banco. Estos fondos pueden ser liberados de la cuenta Escrow para efectuar otros pagos.

El procedimiento ofrece la posibilidad de evaluar el cumplimiento de lo planificado: Mediante el análisis horizontal de los ingresos esperados y los reales evaluamos el porcentaje de cumplimiento de lo propuesto el cual se cumple en un 99.75% por lo que la estructura de financiamiento fue cumplida por la retención del 65% de los recursos en la cuenta Escrow que permitieron garantizar las amortizaciones en las fechas pactadas, usando la misma para desde ella amortizar la deuda y a la vez para que coexista como garantía de todos los financiamientos. Los fondos disponibles en la cuenta corriente quedaron libres para asumir las demás obligaciones como el pago del salario, impuestos etc.

Conclusiones.

Se valida la hipótesis establecida al materializarse con el procedimiento propuesto un mejoramiento del proceso de planificación. Esta aseveración se basa en:

1. Con la aplicación del procedimiento en la Empresa de Suministros Agropecuarios de Guantánamo, permitió recuperar 20 MMP de financiamiento otorgado y disminuir el ciclo de cobros de 190 a 33 días, debido a la reducción de las cuentas por cobrar fuera de término en un 70% y el 30% restante se recupera con la documentación en letras de cambio o la vía judicial.
2. Se logra un acercamiento de las cifras planificadas a las cifras reales, en cuanto a la dinámica de cobros, haciendo más objetivo el proceso de planificación.
3. La vinculación del proceso de planificación integrado a través de una hoja de cálculo Excel constituye una herramienta que proporcionará el desarrollo de la planificación del financiamiento a corto plazo de la actividad empresarial.

Recomendaciones.

1. Recomendamos generalizar el procedimiento que sea adoptado de manera sistemática por las empresas agrícolas y por el banco y que se capacite al personal contable y comercial sobre el resultado de esta investigación.
2. Que se generalice el uso de los terminales de punto de venta (TPV) para el cobro de las ventas.

Bibliografía.

- A. Ross, S., W. Westerfield, R., & F. Jaffe, J. (1997). *Finanzas Corporativas tercera edición*. Madrid: Mc Graw-Hill.
- Alarcón Armenteros, A. D., Ameneiro Torres, M. C., Bermúdez Rivacoba, A. F., Borrás Atiéndar, F. F., Buigas Mayor, P., Couzo Villarreal, J. A., . . . Barrera Ortega, J. (2020). *La Banca Comercial Cubana: Propuestas de Desarrollo*. La Habana: Felix Varela.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). *América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19 Efectos económicos y sociales*. Copyright © Naciones Unidas, 2020.
- Duverger, M. L. (2017). Procedimiento para perfeccionar la planificación de los rendimientos de la producción de café. Guantánamo.
- Grupo Banco Mundial. (8 de junio de 2020). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://bancomundial.org>
- ONU. (16 de enero de 2020). *United Nations. Department of Economic and Social Affairs Economic Analysis*. Obtenido de <https://www.un.org>

Fecha de recibido: 18 jun. 2020
Fecha de aprobado: 28 ago. 2020