

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

Vice Rectorado Académico

Dirección General de los Estudios de Post Grado

Área de Ciencias Administrativas y de Gestión

Post Grado en Administración

Extensión Guayana

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

**EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA
DE DECISION EN LA GERENCIA DE FINANZAS DE LA EMPRESA
CVG BAUXILUM**

Presentado por

Mercedes María Hernández Hernández

Para Optar al Título de

Especialista en Administración de Empresas, mención Finanzas

Asesor:

Eduardo Berbesi

Ciudad Guayana, Mayo del 2007

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

Vice Rectorado Académico

Dirección General de los Estudios de Post Grado

Area de Ciencias Administrativas y de Gestión

Post Grado en Administración

Extensión Guayana

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

**EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA
DE DECISION EN LA GERENCIA DE FINANZAS DE LA EMPRESA
CVG BAUXILUM**

Presentado por

Mercedes María Hernández Hernández

Para Optar al Título de

Especialista en Administración de Empresas, mención Finanzas

Asesor:

Eduardo Berbesi

Ciudad Guayana, Mayo del 2007

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso, por haberme dado la fortaleza para continuar y culminar este trabajo.

A mi familia, por su apoyo incondicional, quienes me cedieron parte de su tiempo para culminar esta meta en especial mis hijos Antonio De Jesús, Sofía Antonella, mis padres Ventura Hernández, Madalina Hernández y mi esposo Antonio José Vera.

A mi grupo de amigos que unidos compartimos momentos buenos y malos Ericka, Ananex, Marycarmen y Alejandro

Mercedes H.

RECONOCIMIENTOS

Al grupo profesores que nos impartieron sus conocimientos, durante el tiempo que duró la carrera, por su dedicación, tolerancia y comprensión, lo cual permitió que alcanzara esta meta.

A mi familia, por su apoyo incondicional en todo momento para culminar esta meta.

A mi tutor, por su disposición para apoyarme y guiarme para culminar con esta investigación.

A todas aquellas personas que de una forma u otra colaboraron para que alcanzara este grado.

A todos, muchas gracias.

Mercedes H.

ÍNDICE GENERAL

	pp.
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
INDIGE GENERAL	5
LISTA DE CUADROS	6
LISTA DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
INTRODUCCIÓN	9
CAPITULO I	11
EL PROBLEMA	11
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
OBJETIVO GENERAL	12
OBJETIVOS ESPECIFICOS	12
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	12
ALCANCE	13
CAPITULO II	15
ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	21
MARCO CONCEPTUAL	22
DEFINICIÓN DE TERMINOS	48
CAPITULO III	60
TIPODE INVESTIGACIÓN	60
POBLACIÓN Y MUESTRA	61
TECNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	61
CAPITULO IV.	63
ANALISIS DE LOS RESULTADOS	63
PASOS DEL MODELO DE INDICADORES	63
INFORME DE LA EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES	67
CAPITULO V	70
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
CONCLUSIONES	70
RECOMENDACIONES	71
BIBLIOGRAFÍA	72

Lista de Cuadros

Nº	CUADROS	pp.
01	BALANCE GENERAL DE CVG BAUXILUM AL 31/12/2006	64
02	ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS AL 31/12/2006	65
03	SIMULADOR FINANCIERO	66

Lista de figuras

N°	FIGURA	pp.
01	UBICACIÓN GEOGRAFICA CVG BAUXILUM	15
02	ORGANIGRAMA DE LA ESTRUCTURA DE CVG BAUXILUM	20

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

Vice Rectorado Académico

Dirección General de los Estudios de Post Grado

Área de Ciencias Administrativas y de Gestión

Post Grado en Administración

Extensión Guayana

EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISION EN LA GERENCIA DE FINANZAS DE LA EMPRESA CVG BAUXILUM

Autores:

Mercedes Hernández

Tutor:

Eduardo Berbesí

RESUMEN

El presente trabajo se realizó en la Gerencia de Administración y Finanzas, de la Empresa CVG. Bauxilum, C.A, tiene como objetivo principal Análisis de los Estados Financieros para la Toma de Decisión en la Gerencia de Finanzas de la empresa C.V.G. Bauxilum, basado en indicadores de Financieros, El estudio realizado responde a la modalidad Documental descriptiva. Para realizar la investigación, se llevo a cabo mediante la revisión bibliografica de texto, tesis , revista, simulador de indicadores financieros, el cual esta conformado por indicadores de solvencia, apalancamiento y actividad, dentro de la investigación se realizo una revisión de los estados financieros de la empresa, los cuales fueron plasmados en el simular con el fin de obtener resultados, para luego analizarlo e interpretarlos y realizar el informe para la gerencia de administración y finazas para la toma de decisión.

Descriptor: Toma de decisión, Indicadores, Capital de trabajo, apalancamiento.

INTRODUCCION

A medida que la globalización y el desarrollo económico de los países. La administración financiera se ha ido convirtiendo, con el transcurso del tiempo, en un tema cada vez más importante. Podemos ver en todos los medios de comunicación historias de cómo crecen y decrecen grandes empresas, bancos, organismos del Estado, etc. Para entender estas variaciones y estar en condiciones de participar en ellas se requiere de un buen conocimiento de los principios de las finanzas.

Los problemas administrativos y financieros a los que tiene que enfrentarse todo tipo de organización son similares. Si tomamos como ejemplo el caso de una empresa que se dedica a la proceso de la bauxita, desde la pulverización de la bauxita, entenderemos que dicha empresa necesita un equipo para formar este tratamiento, a partir de cómo esta integrada cada área y como esta conformada su estructura. Requiere un espacio físico para elaborar estas tareas. Debe comprar materia prima y mantener un inventario de ellas, así como de la producción en proceso y de los artículos terminados. Le es indispensable la presencia de trabajadores, a quienes debe cancelar sueldos y salarios. Necesita de fondos para el uso y mantenimiento de la edificación y los equipos. Debe esperar cierto tiempo para que sus ventas sean canceladas y exista disponibilidad económica, además de algún monto de cuentas por cobrar.

El citado ejemplo demuestra la necesidad que tiene la empresa para obtener una información que le permita su desarrollo financiero. Para esto el sistema contable que utiliza la empresa reduce a unos pocos datos los hechos acontecidos en la misma, en un período de tiempo, y lo refleja en unos informes que se denominan **Estados Financieros**, los cuales son el objeto de esta investigación.

Este tema se ha dividido en cinco puntos, comenzando por la conceptualización; donde se plantea la definición e importancia y los aspectos generales. Dentro de este último se incluyen los objetivos; la Justificación de la investigación; el alcance y sus limitaciones.

Seguidamente, se señalará los antecedentes de la investigación, incluye una breve reseña de la organización, la respectiva conceptualización y por último la definición de términos,

continuando con el soporte metodológico, otro punto argumentando los objetivos que dan paso al trabajo y culminando con conclusiones y recomendaciones, se incluye la bibliografía utilizada y se desarrolla un ejemplo ilustrativo (anexo) de los Estados Financieros.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema.

En Venezuela las Finanzas Públicas está íntimamente ligado a los problemas sociales, por consiguiente el estudio que se haga de ella para analizarla y comprender de forma general es de vital importancia para cualquier ciudadano, conocer los Estados Financieros de los organismos Públicos y Privados.

En la Administración Pública la Administración Financiera se ha venido convirtiendo, en un tema cada vez más importante, podemos ver en todos los medios de comunicación historias de cómo crecen y decrecen grandes empresas, bancos, organismos del Estado, etc. Para entender estas variaciones y estar en condiciones de participar de ellas se requiere de un buen conocimiento de los principios de Finanzas.

Los problemas administrativos, financieros de los que tiene que enfrentarse todo tipo de organización, en especial la pública está bajo la responsabilidad de la Administración Activa y los órganos de control fiscal internos y externos.

El crecimiento desmedido de la Administración Pública ha estado acompañado de una falta de seguimiento de control financiero que obliga el uso del análisis de los Estados Financieros por parte de los Administradores para aplicar las finanzas de forma que se presente a las organizaciones con crecimiento y desarrollo sustentable.

El presente trabajo de investigación se presenta como un instrumento práctico para minimizar los problemas administrativos y financieros que se vienen presentando en las empresas C.V.G Bauxilum. El mismo está conformado por el desarrollo de instrumentos de análisis de Estados Financieros como los exige la administración financiera en las empresas Públicas y Privadas.

Objetivo General.

Análisis de los Estados Financieros para la Toma de Decisión en la Gerencia de Finanzas de la empresa C.V.G. Bauxilum

Objetivo Especifico.

- 1- Establecer las normas y procedimientos de análisis de los Estados Financieros de órganos públicos y privados en atención a los principios contables de aceptación general.
- 2- Analizar los componentes que integran las formulas que mide los Resultados de los indicadores financieros.
- 3- Presentar modelo de informe de análisis de Estados Financieros.

Justificación de la investigación.

El presente trabajo de acción práctica se presenta en razón a la necesidad que tienen los Administradores o Gerentes Públicos de resolver los problemas Administrativos y Financieros, producto del crecimiento ó decrecimiento que vienen presentándose en las empresas, donde su misión, visión y factores de éxito estratégicos se mantengan de forma sustentable para el éxito del país y sus directivos.

Es importante señalar que la importancia de éste trabajo de investigación se hace mayor a medida que los organismos públicos crecen, por cuanto está basado en los principios que establece la administración científica en su Proceso de Control, en razón al alcance que ofrece el Análisis de los Estados Financieros de la Empresa, en su información de amplio alcance relacionada con los aspectos siguientes:

- Información a los administradores y dirigentes de la empresa, del resultado de investigación.
- La información a los propietarios y accionistas en cuanto al grado de seguridad de sus inversiones y su productividad.
- Información para terceros para uso de créditos o depósitos Fiscales.

Al efecto es necesaria la aplicación de forma técnica el análisis financiero para los organismos públicos como instrumento de control.

Objetivos.

El estudio está dirigido a servir como herramienta metodología y elementos de práctica para los gerentes ó administradores, los órganos de control fiscal internos y externos que forman el sistema Nacional de Control Fiscal, en función de medir la eficacia, eficiencia y economía de los objetivos y metas u otros efectos de la gerencia financiera.

Los Estados Financieros representan la situación de una empresa y los resultados obtenidos como consecuencia de las transacciones administrativas y financieras efectuadas en cada ejercicio fiscal. Por consiguiente son documentos que muestran cuantitativamente, ya sea total o parcialmente, el origen y la aplicación de los recursos empleados para la realización del negocio o cumplir determinado objetivo, y el resultado obtenido en la empresa, su desarrollado y la situación que guarda dicha organización pública.

Los Estados Financieros deben de llenar los requisitos de universalidad, continuidad, periodicidad y oportunidad. Lógicamente se deben ajustar a las normas y procedimientos de contabilidad de Estado o Gobierno.

Alcance.

El trabajo se realizó con la participación técnica de los administradores y contadores de los organismos públicos, tomando en cuenta las normas y procedimientos que utiliza la ciencia contable y la economía aplicada para examinar la posición financiera de las empresas, igualmente se utilizó los principios de Contabilidad de Estado generalmente aceptables por el máximo órgano de Control del País.

Limitaciones.

La falta de experiencia técnica recurrente por parte de los órganos en el uso de las técnicas aplicadas en los análisis de los Estados Financieros de las empresas públicas, origina que

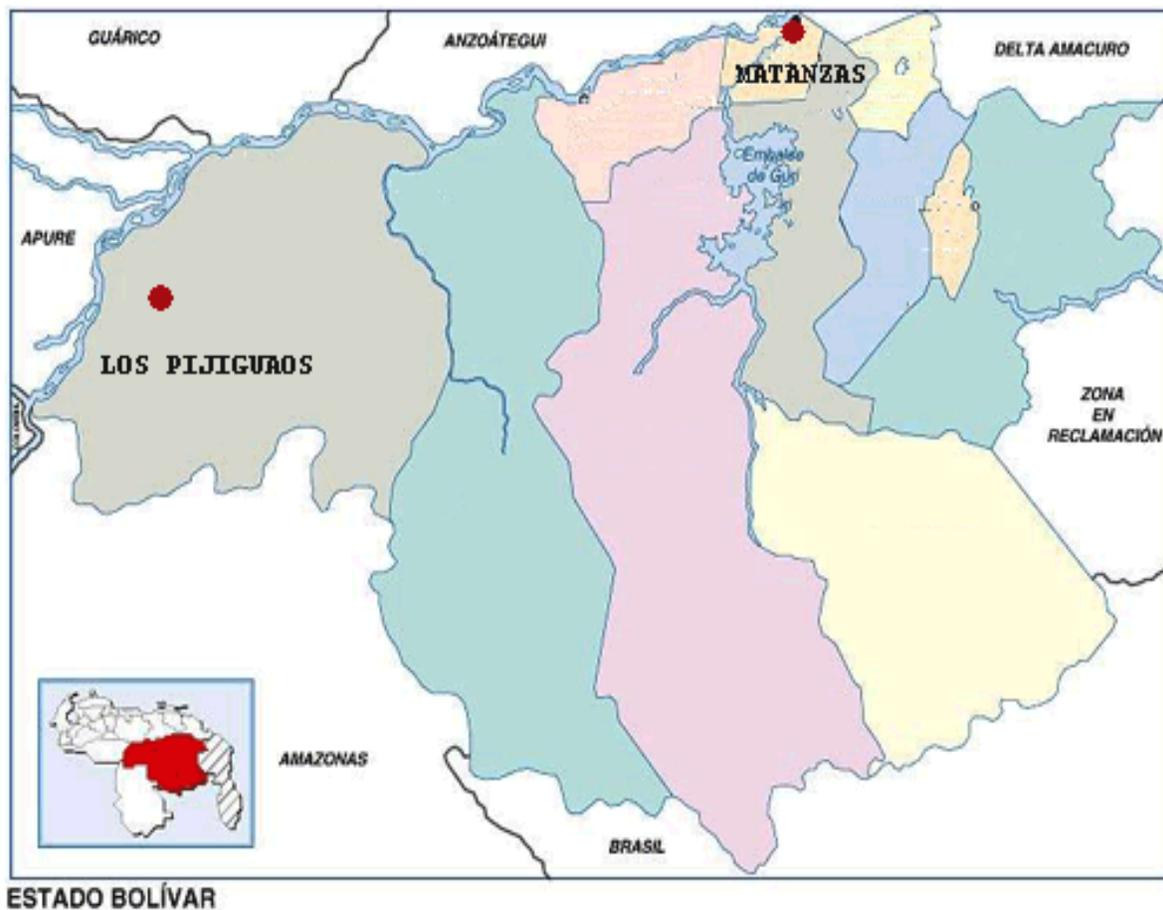
nos se aplique de forma integral en los diferentes organismos públicos que forman la administración gubernamental en Venezuela. Los organismos no cuentan con sistemas contables actualizados que les permitan evaluar de forma periódica su situación financiera por lo tanto el uso del análisis financiero no es periódico y recurrente en su estrategia de control como herramienta de decisión financiera.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Figura N° 1

2.1 Antecedentes de la investigación.



CVG Bauxiven

Fue constituida en base a los datos que se obtuvieron por las campañas exploratorias, calidad y volumen de las reservas evaluadas, en agosto de 1978 el Gobierno Nacional a fin de complementar la integración vertical de la industria nacional del aluminio, se aprobó en Consejo de Ministros la constitución de la empresa CVG BAUXITA VENEZOLANA C.A. (CVG BAUXIVEN), con la finalidad de explorar el yacimiento de los Pijiguaos, evaluar, industrializar y comercializar la bauxita en todo el territorio nacional. Posteriormente en

Octubre de 1978, el Congreso Nacional autorizó a la Corporación Venezolana de Guayana (C.V.G.), para que constituyera la referida empresa. La función de la empresa BAUXIVEN es la de proveer de la materia prima requerida a la planta INTERALUMINA que tenía que importar desde países como Australia, Brasil, Guyana, Surinam.

Sus principales accionistas la Corporación Venezolana de Guayana y FERROMINERA DEL ORINOCO. Con una capacidad instalada anual de producción de 6 millones de toneladas métricas de bauxita.

CVG Bauxilum

Corporación Venezolana de Guayana BAUXILUM nació con el objetivo de integrar verticalmente la industria del aluminio, a fin de beneficiarse de la transferencia de precios desde la bauxita hasta el metal, así como la drástica reducción de la estructura administrativa.

La estrategia de integración de BAUXIVEN, INTERALUMINA y VENALUM, permitió vislumbrar costos de producción del aluminio primario competitivo en los mercados internacionales y con suficiente rentabilidad para sobrepasar a la maleabilidad de los precios. El primer paso de integración de las operadoras Bauxita, Alúmina y Aluminio se consolidó a través de una gestión administrativa conjunta desde agosto de 1993.

El 23 de marzo de 1994 se fusionan legalmente las empresas CVG BAUXIVEN y CVG INTERALUMINA, identificándose a partir de esa fecha como CVG BAUXILUM. En el caso de CVG VENALUM quedaron pendientes los trámites que se derivan de su constitución accionaria y correspondería al Estado Venezolano la decisión.

Estructuralmente constituían una misma empresa bajo la denominación de Corporación Aluminios de Venezuela, C.A. (CAVSA), la cual operaba bajo la figura de empresa tenedora de acciones y a su vez integraba a CVG Alcasa y CVG Carbonorca.

A inicios del año 2002 las empresas del aluminio iniciaron un proceso de descentralización mediante el cual Bauxilum, Venalum, Carbonorca y Alcasa recobran su autonomía funcional, lo cual se impone como una necesidad del negocio actual, ya que su centralización en CAVSA obedeció a la estrategia de privatización en bloque del sector. La

descentralización es una vía para facilitar la toma de decisiones, las acciones de recuperación y desarrollo, cónsonas con las capacidades y limitaciones de cada empresa.

Ubicación Geográfica

La sede de CVG BAUXILUM, C.A., se encuentra ubicada en el edificio Administrativo de CVG. BAUXILUM, en la Zona Industrial Matanzas en Ciudad Guayana, Estado Bolívar, Venezuela.

Razón Social de la Empresa

CVG Bauxilum es una empresa del estado venezolano que tiene como finalidad la operación eficaz y rentable de la planta refinadora de bauxita para contribuir con la integración de la industria del aluminio, abasteciendo prioritariamente la demanda interna de alúmina metalúrgica en términos de calidad, oportunidad y costos.

Misión

Producir y comercializar alúmina y bauxita en forma competitiva, con calidad integral de gestión, participando en la definición de las políticas de desarrollo de la cadena productiva del Sector Aluminio, asumiendo el papel que a la empresa corresponde en términos de eficiencia y rentabilidad, suministro confiable en calidad y oportunidad para la transformación y agregación de valor, precio competitivo y desarrollo sustentable del Sector Aluminio en el país.

Visión

Avanzar en nuestro posicionamiento competitivo como país productor de aluminio consolidándonos a nivel nacional, después del petróleo, como el sector industrial con mayor contribución al crecimiento económico del país, a través de la producción y comercialización de un producto con un alto valor agregado y un nivel de integración en la

cadena productiva capaz de garantizar la sustentabilidad del sector dentro de los parámetros de eficiencia exigidos por la industria mundial del aluminio.

Política de Calidad

CVG Bauxilum, tiene como política el fortalecimiento y la participación del recurso humano, en el mejoramiento continuo de sus procesos, para garantizar que los productos obtenidos en la Operadora de Bauxita y la Operadora de Alúmina, satisfagan los requerimientos y expectativas de nuestros clientes, alcanzando los más altos niveles de rentabilidad para la empresa.

Principios y Valores Organizacionales

Honestidad. La transparencia en el manejo de los recursos de las Empresas y la objetividad al presentar los hechos propios y ajenos, son cualidades esenciales y presentes en todos los trabajadores del aluminio.

Ética. Los trabajadores del Sector Aluminio mantendrán en el desarrollo de sus actividades un estricto apego a los principios Éticos y Morales, como guía de conducta en su relación con los demás.

Responsabilidad. La empresa mantendrá ante sus accionistas, clientes, proveedores, trabajadores y comunidad en general un alto grado de responsabilidad, demostrando en todos sus actos integridad, confiabilidad y seriedad.

Respeto. Las relaciones con sus trabajadores, considerados como su más valioso recurso, se fundamentan en el respeto y consideración a la dignidad del ser humano, proporcionándoles oportunidades de desarrollo y reconocimiento de su contribución al logro de los objetivos de la empresa.

Atención al Cliente. El cliente, como elemento indispensable para la existencia de la empresa, es centro de atención especial en la definición de logros asociados a la mejor atención de sus procesos y requerimientos, estableciendo relaciones de mutuo beneficio.

Conservación de Ambiente. Las empresas del Sector Aluminio fortalecerán el desempeño de su recurso humano, al procurarle la conservación de un ambiente propicio

para el adecuado desarrollo de sus labores, cumpliendo con las normativas de protección al Medio Ambiente.

Excelencia de Gestión y Competitividad. La búsqueda de la Excelencia, a través del mejoramiento continuo, constituye un requisito Indispensable en cada proceso de trabajo, para ello se cuenta con el profesionalismo y creatividad de un recurso humano capacitado que permite nuestro posicionamiento competitivo.

Participación y Compromiso. Con el esfuerzo y contribución de accionistas, sindicatos, gremios y trabajadores, las empresas del Sector llevarán adelante una gestión caracterizada por el esfuerzo y contribución de quienes integran la organización, procurando así la participación, el trabajo en equipo y en consecuencia el compromiso de todos para alcanzar los objetivos de la empresa.

Estructura Organizativa de CVG Bauxilum

La Estructura Organizativa propuesta para CVG Bauxilum está formada por la Junta Directiva, Presidencia, Consultoría Jurídica, Auditoría Interna, Gerencia de Relaciones Industriales, Gerencia de Planificación, Gerencia de Ingeniería Industrial, Gerencia de Tecnología de Información, Gerencia de Personal, Gerencia de Proyecto e Ingeniería, Gerencia General Administrativa, Gerencia General de Operaciones Bauxita y la Gerencia General de Operaciones Alúmina (ver Gráfica 1).

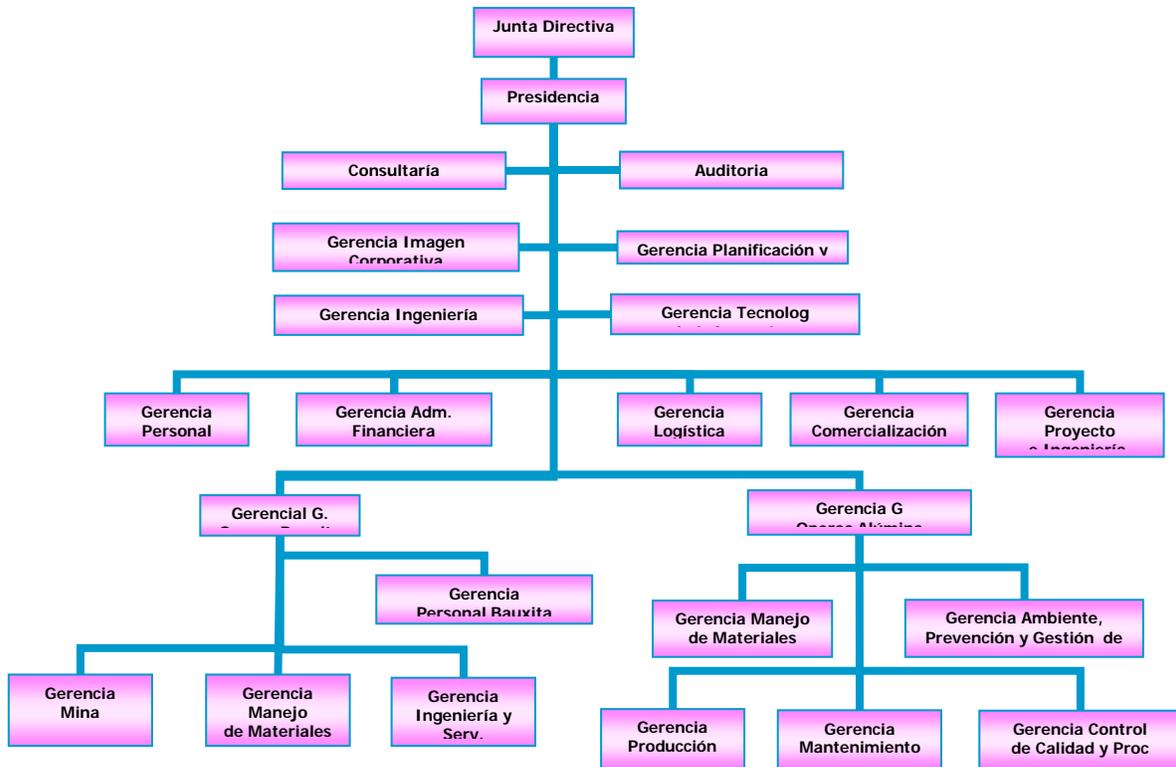


FIGURA 2. Organigrama Estructural Propuesto Nivel Gerencias de CVG Bauxilum, C.A. Tomado de la *Propuesta de Estructura Organizativa de CVG Bauxilum 2002*.

Objetivos Organizacionales

Generales

Optimizar la Estructura Organizativa a través de una reestructuración orientada hacia la centralización de funciones comunes entre las empresas, la racionalización del Recurso Humano y reducción de costos fijos.

Maximizar los ingresos de la Empresa a través de la orientación de las ventas hacia mercados de mayor rentabilidad e incorporar productos de mayor valor agregado.

Alcanzar el nivel óptimo de productividad de las Empresas elevando la capacidad instalada, el mantenimiento y la calidad del producto.

Aumentar la productividad laboral incrementando los niveles de producción, manteniendo un uso racional del Recurso Humano.

Mantener una adecuada estructura financiera que contribuya a mejorar la competitividad y el valor de la empresa.

Específicos

Producción. Optimizar la producción y la eficiencia del proceso productivo en concordancia con la capacidad instalada y de acuerdo a las exigencias de los mercados internacionales con relaciones a calidad y costo.

Mercadeo y venta. Maximizar los ingresos de la Empresa mediante la venta de productos de la Industria del Aluminio, cumpliendo oportunamente con los clientes, con la calidad requerida y a precios competitivos.

Procura. Garantizar la adquisición de materias primas, equipos, insumos y servicios en calidad y oportunidad requerida a costos competitivos.

Tecnología. Lograr el dominio tecnológico de los procesos productivos e impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías que aumenten la competitividad de la Empresa en la Industria mundial del Aluminio.

Finanzas. Mantener una adecuada estructura financiera que contribuya a mejorar la competitividad y el valor de la Empresa.

Organización. Disponer de una óptima estructura organizativa y de los sistemas de soporte que faciliten el cabal cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Recursos Humanos. Disponer de un Recurso Humano competente, identificado con la organización y con la alta motivación que garantice la competitividad de la Empresa.

Imagen. Proyectar al Sector Aluminio como una organización rentable y competitiva vinculada con el desarrollo nacional y regional.

Antecedentes de la Investigación.

Di Bonaventura, (2002). Propuesta de un instrumento de evaluación del desempeño basado en indicadores de gestión para técnicos y profesionales en C.V.G Bauxilum, c.a. Trabajo de Investigación presentado por el autor como requisito para optar al título de Administración en la Universidad Gran Mariscal de Ayacucho. El autor concluyo que es necesario tener una herramienta como indicadores que ayude en la evaluación del desempeño de las labores realizadas en la empresa.

Alfonzo, Y. (1999), presentó un trabajo especial de grado para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Gran Mariscal de Ayacucho, titulado Propuesta de Evaluación de Indicadores de Gestión basado en la metodología Dupont para el Departamento de Operaciones de PDVSA PDV Marina División de Servicios Portuarios Puerto la Cruz 1997. Este documento se considera en la investigación como base para complementar información sobre la utilización de medición del desempeño organizacional y toma de decisiones basado en indicadores de gestión.

Morales, P. (1999), presentó un trabajo especial de postgrado para optar el título de Magíster Scientarum en Ciencias Gerenciales mención Recursos Humanos en la Universidad Gran Mariscal de Ayacucho, titulado Estudio diagnóstico sobre desempeño laboral en el área funcional y de gestión administrativa en FUNDACITE Guayana para proponer un plan de capacitación y desarrollo que eleven el poder en la toma de decisión. Este documento se considera en la investigación como base para complementar información sobre los usos de Indicadores en la evaluación del desempeño de los trabajadores en la organización.

Marco Conceptual

Los Estados Financieros deben de llenar los requisitos de: universalidad, continuidad, periodicidad y oportunidad. Además éstos deben de contener un encabezamiento que indique la clase de documento, el nombre de la empresa y la fecha de su formulación o período al que se refiere, o sea el **que, quien y cuando**. En la parte principal del documento estará su contenido y datos medulares, este contenido debe ser descriptivo, numérico.

Por último, debe estar firmado por quien lo formuló, materialmente, por el que lo revisó para cerciorarse de su corrección.

Como lo enuncia su definición, la importancia de los Estados Financieros radica en mostrar la situación de la empresa con tres (3) propósitos:

1. Para informarles a los administradores y dirigentes de la empresa, del resultado de su gestión. En estos casos debe acompañarse a los Estados Financieros, datos estadísticos e informes detallados de las operaciones.

2. Para informarles a los propietarios y accionistas el grado de seguridad de sus inversiones y su productividad. Se le debe hacer resaltar la capacidad de ganancia del negocio.

3. Para facilidades de crédito o depósitos fiscales, en virtud de que a los acreedores les interesa primordialmente la solvencia de la empresa, naturaleza y suficiencia de su capital de trabajo, y a el gobierno como “socio” de la empresa, como coparticipe de las utilidades que obtenga ésta, y la cual recibe en forma de impuestos.

Los Estados Financieros los podemos clasificar en dos grandes grupos: Los principales o básicos y los auxiliares o analíticos (ver cuadro I). Para efecto del presente trabajo, nos concentraremos en los Estados Financieros básicos: Balance General y Estados de Ganancias y Pérdidas.

LOS ESTADOS FINANCIEROS

Según Cartacora (1999), Los “Estados Financieros” son un cuadro sinóptico extractado de los registros de Contabilidad y que muestran la situación económica – financiera de la empresa, en términos monetarios, para una fecha precisa y/o su evolución durante dos fechas.

No obstante la exactitud aparente de las cifras contenidas en los “Estados Financieros”, sólo deben admitirse como muestra del esfuerzo en pro de reflejar la situación y resultados económicos – financieros de la empresa, lo más aproximadamente posible a la realidad.

Estos cuadros sinópticos vienen a ser la meta final lógica de la Contabilidad; la cual está concebida como: El arte de registrar, clasificar y resumir, en términos monetarios, las transacciones de las organizaciones, e interpretar los resultados.

De esta forma concebida, la Contabilidad viene a constituir un medio de comunicación de datos operativos y financieros, cuya máxima expresión la tenemos en los Estados Financieros.

Los principales Estados Financieros por analizar suelen ser los siguientes:

a) Balance General

- b) Estado de pérdidas y ganancias
- c) Estado de ganancias retenidas, o patrimonial
- d) Estado de cambios de capital de trabajo neto.
- e) Estado de origen y aplicación de fondos
- f) Estado de flujo de efectivo.

Todos estos estados se preparan periódicamente, para presentar un informe referente al progreso y situación de las inversiones del negocio y de los resultados logrados en el tiempo.

Contenido de los Estados Financieros.

En general, los Estados financieros reflejan en su contenido:

- a) Hechos registrados, tales como: Compras, ventas, pagos, cobros, efectivo en Caja o en bancos, total de “Cuentas por Cobrar”, de activos Fijos, de deudas, etc.
- b) Una aplicación de los principios y convencionalismos contabilísticos, en cuanto a procedimientos, evaluaciones, supuestos, determinación de depreciaciones, amortizaciones, agotamientos, etc.
- c) Apreciaciones y juicios personales en lo referente a: Cuentas incobrables, valuación de inventarios e intangibles, calificación de Gastos capitalizables, vida útil de los Activos Fijos y su valor de rescate, etc.

Limitaciones de los Estados Financieros.

Aún cuando los Estados Financieros muestran la apariencia de la exactitud numérica, adolecen de las siguientes limitaciones:

- a) Su validez es transitoria y relativa, debido al hecho ya mencionado de que los resultados que muestran no son definitivamente exactos; puesto que tal exactitud sólo se conoce al momento de fundarse, o liquidarse la empresa, en determinadas Condiciones. Además, ya mencionamos el hecho de que incluyen apreciaciones personales.

Esto hace indispensable que los juicios y opiniones personales se aplique con rectitud y absoluta probidad; las cuales hay que admitirlo, vendrán en proporción al grado de integridad y competencia profesional de quien elabore los Estados Financieros y a la medida en que ellos acate los “Principios de Contabilidad generalmente aceptados”:

b) No se ajustan al valor real monetario, por no contemplar el poder adquisitivo de la moneda, ni los costos de reposición de los Activos. De allí que, por ejemplo, un aumento notable en las “Ventas”, puede deberse a un alza de los precios de venta; lo cual pudo haber sido inclusive causa de una disminución del número de unidades vendidas. En tales casos, las comparaciones darán resultados distorsionados.

c) No pueden reflejar aquellos aspectos financieros de los negocios, que no sean factibles de ponderarse con la vara de medir del dinero; tales como: la reputación, prestigio y aceptación pública de la empresa; la eficiencia, idoneidad y lealtad de su personal; riesgos, contingencias, situaciones de ventajas, problemas tecnológicos, contratos pendientes, tendencias del mercado, garantías, experiencia en el ramo, etc.

Estas limitaciones pueden ser subsanadas, en parte, mediante las “notas al pie “de los Estados Financieros”; las cuales serán reveladoras de todos aquellos factores y circunstancias, que el Contador crea necesarias para una mejor apreciación del contenido de dichos estados, de acuerdo a los principios contabilísticos aceptados.

Ejemplos de este tipo de notas al pie podrían ser las que siguen:

- Tipo de cambio para los depósitos en el exterior y para las divisas en poder de la empresa.
- 1 Base del cálculo de la “Provisión para cuentas incobrables”.
- 2 Grado de exigibilidad de los activos.
- 3 Método de valuación de los inventarios.
- 4 Base de amortización de los intangibles.
- 5 Valores dados en prenda o garantía.
- 6 Avales y fianzas.
- 7 Pasivos eventuales, no amparados por provisiones.
- 8 Política de dividendos.
- 9 Dividendos acumulativos, no pagados a acciones preferidas.
- 10 Plazos, intereses y condiciones hipotecarias.
- 11 Detalles y características del Capital en acciones.

Tal vez el problema crucial de la Contabilidad sea el de precisar los costos exactos que han de imputarse a los ingresos percibidos durante el ejercicio, a fin de determinar la ganancia real habida en el mismo.

Recuérdese que la empresa incurre constantemente en costos, con el propósito de obtener los ingresos. Una parte de tales costos serán imputables a los ingresos del ciclo.

En líneas generales, los costos serán de tres tipos a saber:

a) Costos de las inversiones, que comprenderán: Terrenos, edificios, maquinarias, equipos, instalaciones, vehículos, mobiliarios, entre otros.

b) Costos de los ingresos principales. En las empresas comerciales será el costo de la mercancía en venta. En las empresas industriales o manufactureras, comprenderá el costo de la materia prima, el de la mano de obra y el de los gastos de fabricación, que se requieran para manufacturar la producción que se va a vender.

En las empresas de servicios comprenderán todos los costos incurridos en el servicio que se prestará.

c) Los costos operativos de todo tipo, tales como: Costos de venta, administrativos. etc.

Una vez clasificados los costos de esta forma, la determinación de los gastos del ejercicio, o sea la parte expirada de dichos costos, se reduce a calcular las siguientes porciones de cada uno, así:

- Monto de las depreciaciones, amortizaciones y/o agotamiento.
- Costo de la mercancía vendida.
- Gastos de ventas administrativos y otros.

Desde luego, que aquella parte de los costos no expirados, quedarán como activos de la empresa, en la forma de propiedades, inventarios y gastos pagados por anticipado o cargos diferidos. De allí que muchos autores sostienen, con sobrada razón que los activos de una empresa están mayoritariamente formados por costos no expirados y que gradualmente irán siendo asignados a los ingresos que se obtendrán en el futuro, es decir, que tarde o temprano se convertirán en gastos.

Objetivos del Análisis de Estados Financieros.

Al efectuar el análisis de los Estados Financieros de una empresa, se persiguen como objetivos las siguientes informaciones:

- 1) Capacidad para el cumplimiento de obligaciones.
- 2) Solvencia y situación crediticia.
- 3) Grado de suficiencia del capital de trabajo neto.
- 4) Plazos de vencimiento de los pasivos.
- 5) Situación financiera general.
- 6) Grado de dependencia de terceros.
- 7) Calidad y grado de las inversiones.
- 8) Relaciones entre vencimientos y obligaciones y acreencias.
- 9) Proporcionalidad del capital propio y de obligaciones.
- 10) Rentabilidad del capital invertido.
- 11) Adecuación del régimen de depreciaciones.
- 12) Equilibrio económico general.
- 13) Grado de discreción del reparto de dividendos.

BALANCE GENERAL

Es un documento contable que proporciona los datos necesarios para determinar el grado de liquidez, solvencia y rentabilidad de la organización y en conjunto, la eficiencia de la administración.

También suele decirse un Estado de Situación donde detalla todas las cuentas reales, clasificadas y agrupadas en un orden preestablecido, permitiendo ver claramente la situación económica y financiera del negocio, en un momento determinado. El Balance General debe mostrar claramente los tres grandes grupos de cuentas:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

ACTIVO: Son todas aquellas propiedades que tiene la empresa y que se les puede asignar un valor monetario, pudiendo estar representada en bienes materiales o no.

Las cuentas de Activo se subdividen en los siguientes grupos:

CIRCULANTE

ACTIVO FIJO TANGIBLE

INTANGIBLE

DIFERIDO

OTROS ACTIVOS

CIRCULANTE

PASIVO A LARGO PLAZO

DIFERIDOS

OTROS

CAPITAL

Bases de las valuaciones del balance general.

Muchas personas de escasos conocimientos sobre contabilidad creen probablemente que las cifras que aparecen en un balance general se determinan con la exactitud de las matemáticas puras, sobre la base de valores de mercado inmediatamente realizadas y de pasivos determinables con precisión. Los contadores conocen que semejantes ideas son incorrectas; que valor realizable de mercado no es, en general, la base convencional para contabilizar el activo, y que las valuaciones de éste y los importes del pasivo con frecuencia se basan en estimaciones.

Unas pocas partidas del activo se muestran en el balance a los valores reales realizables en el presente. Ese es quizás el caso tratándose del efectivo en caja y en los bancos del país, y seguramente también debe de ocurrir así (pero no siempre) en el caso de las inversiones a corto plazo en valores cotizables cuando el precio de mercado es menor que el costo.

En algunos otros casos, el activo puede presentarse con valores estimados realizables, por ejemplo; la creación de una provisión para cuentas malas y dudosas se supone que ha de producir una valuación neta de esta índole en el caso de las cuentas y efectos por cobrar.

Los inventarios no se valoran con base en valores reales, ni aún en valores estimados de realización, aunque se aplique la regla de “costo o mercado”. La regla de costo o mercado reconoce en cierta forma los valores de mercado, pero solamente cuando se trata de disminuciones de los mismos. Más aún: el término “mercado” se refiere al precio de reposición y no al precio de venta. El valor de la realización de un inventario en un negocio en marcha sería presumiblemente mayor que el de costo o el de mercado, y su valor realizable para una empresa en liquidación podría ser menor que el costo o el valor de mercado, ya que probablemente podrían esperarse pérdidas.

El activo fijo, los gastos anticipados corrientes y los cargos diferidos a largo plazo se llevan generalmente en las cuentas de acuerdo con los principios o convenciones de contabilidad, los cuales no se relacionan precisamente con los valores actuales de realización, sino más bien con la absorción equitativa de los costos mediante cargos a las operaciones durante los períodos o ejercicios en que se utilizan.

Teniendo en cuenta que no todos los activos se valoran a precios reales, ni aún a los valores estimados de realización y como las estimaciones afectan tanto a las cuentas de activo y de pasivo, la cifra que se muestra en el balance general como importe de la participación de los dueños no puede considerarse que representa el “valor neto”, en el sentido de una suma que se distribuiría entre los dueños al efectuarse inmediatamente la venta del activo y la liquidación del pasivo.

Clasificaciones del Balance General,

Las clasificaciones usadas en un balance general dependen de la índole del negocio y de las características de las partidas que aparecen en ese estado. Las clasificaciones mencionadas a continuación pueden considerarse como típicas, aunque en ocasiones se usan otras.

Lado del Activo.

Activo Corriente (o circulante):

Las reglas para determinar la clasificación del activo como corriente o circulante se indican más adelante.

Activos Varios:

Acciones, bonos u obligaciones y otros valores bursátiles que no representan inversiones temporales, que se clasifican apropiadamente como activo corriente. Cualesquiera activos, como fondos de amortización, terrenos para ampliación de la fábrica y fábricas abandonadas que se conservan para su venta y que no se hallan comprendidas en las demás clasificaciones.

Activos Fijos:

Las propiedades de naturaleza relativamente permanente que se emplean en la operación del negocio y que no hay la intención de vender. El activo fijo tangible y el activo fijo intangible pueden clasificarse por separado.

Cargos diferidos:

Cargos que han de incluirse en la determinación de la utilidad neta de ejercicios subsiguientes y que comprenden lapsos que exceden del ciclo operativo, que sirve como criterio principal para la clasificación del activo como corriente.

Lado del Pasivo y la Participación de los Dueños.

Pasivo corriente (o circulante):

Las reglas que sirven para la clasificación del pasivo corriente o circulante aparecen más adelante en este capítulo.

Obligaciones a Largo Plazo:

Bonos u obligaciones, e hipotecas a pagar, y otras deudas que no vencen en un futuro cercano.

Créditos diferidos:

Los créditos que han de incluirse en la determinación de la utilidad neta de ejercicios subsiguientes y que abarcan un lapso en exceso de un ciclo operativo.

Participación de los dueños:

El interés de los propietarios del negocio.

Activo corriente y Pasivo corriente.

En su Boletín No. 30, publicado en 1947, y con ligeras modificaciones en su Boletín No. 43, publicado en 1953, el Comité sobre Procedimientos de Contabilidad del Instituto Norteamericano de Contadores Públicos hizo algunas recomendaciones importantes con respecto a la definición del activo corriente y la del pasivo corriente. Hubo tres razones principales para que ese Boletín fuera necesario.

Primera: existía confusión porque los contadores no habían podido hacer una selección unánime entre las dos siguientes definiciones en conflicto:

El activo corriente consiste en el efectivo y en otras partidas que presumiblemente se convertirán en efectivo en un futuro cercano (considerado generalmente con un año) como resultado de las operaciones regulares.

El activo corriente consiste en el efectivo y en otras partidas que presumiblemente pueden convertirse en efectivo en un futuro cercano (considerado generalmente con un año) sin interferir en las operaciones regulares.

La segunda definición era considerablemente más inclusiva que la primera. Por ejemplo: el valor de rescate del seguro de vida, aunque disponible inmediatamente, no era un activo corriente de acuerdo con la primera definición, porque el seguro de vida no se adquiere con el propósito de convertirlo en dinero. Pero, atendiendo a la segunda definición, el valor de rescate en cuestión era un activo corriente, puesto que podía convertirse en dinero sin interferir en las operaciones regulares.

Segunda: ambas definiciones antiguas eran a menudo rebatidas porque se excluían los gastos por adelantado corrientes, como los seguros pagados por adelantado.

Desde el punto de vista de un negocio en marcha, ¿qué diferencia esencial existe en la posición corriente al 31 de diciembre entre una compañía que empleó dinero efectivo en diciembre para adquirir una póliza de seguro y otra compañía que usará su efectivo en enero para el mismo objeto? A decir verdad, en una situación de liquidación si existe diferencia. En lo pasado, cuando los banqueros se preocupaban principalmente por las posibilidades de “aseguramiento” y que, por lo tanto, su principal interés era conocer con qué rapidez podrían cobrar sus préstamos con el producto de la liquidación forzada, el concepto de liquidación influía poderosamente en la mente de los contadores al definir el activo corriente. Pero ahora los acreedores conceden mayor importancia a la capacidad de pago del deudor como negocio en marcha.

Tercera: la antigua regla o convención de un año era un tanto arbitraria y no se aplicaba consistentemente. Era arbitraria porque no tomaba en consideración el hecho de que una empresa podría convertir sus mercancías en dinero varias veces en un año, en tanto que otra empresa podría necesitar considerablemente más de un año para hacer tal conversión una sola vez. No se aplicaba consistentemente porque en el activo corriente en ocasiones se incluían partidas que, no obstante, tardarían más de los doce meses en convertirse en dinero. Por ejemplo: de acuerdo con la mencionada regla de un año, los materiales no debían haberse incluido en el activo corriente, a no ser que en un año se convirtieran en productos terminados, éstos se vendieran y luego se cobraran las cuentas correspondientes. Pero los contadores adoptan a veces la posición inconsistente de excluir del activo corriente las cuentas que no vencían dentro del año, mientras incluían en dicho grupo el total de los inventarios.

La regla del año era también arbitraria cuando se aplicaba al pasivo. Sencillamente, ¿por qué una deuda que vence en once meses y medio debe incluirse en el pasivo corriente, y otra que vence en doce meses y medio debe excluirse?

El concepto del ciclo de operación.- El Boletín del Instituto recomienda que el “ciclo de operación” se reconozca como un concepto de primordial importancia en la determinación del capital de trabajo o circulante. Las operaciones consisten en una serie de conversaciones (de dinero en inventarios y en gastos pagados por adelantado, en cuentas a cobrar y en efectivo). El tiempo medio necesario para completar esta rotación se considera en el Boletín como el “ciclo de operación”.

El Boletín No. 43 expresa que: “Ha de usarse el período de un año como base para la segregación del activo corriente en aquellos casos en que existan varios ciclos de operación en un año. No obstante, cuando el período del ciclo de operación sea mayor de doce meses, como por ejemplo, en los negocios tabacaleros, se destilación y de maderas, debe usarse un período más largo. Cuando un negocio en particular no tenga claramente definido su ciclo de operación, debe regir la regla de un año”.

¿Qué activos son corrientes? Se dice que se consideran propiamente como corrientes los siguientes activos:

Efectivo disponible para las operaciones corrientes. Inventarios, incluyendo suministros.

Cuentas y efectos a cobrar de clientes.

Cuentas a cobrar de funcionarios, empleados, afiliados y otros si son cobrables en el curso ordinario del negocio dentro de un año a partir de la fecha del balance general.

Plazos y partidas a cobrar diferidas, si vencen en concordancia con las condiciones prevalecientes en toda la industria.

Inversiones temporales.

Gastos pagados por adelantado corrientes.

El Boletín menciona las siguientes partidas que no deben considerarse como activo corriente:

Efectivo no disponible para las operaciones corrientes, por estar segregado o ser necesario para la adquisición de activos no corrientes o para el pago de deudas a largo plazo.

Inversiones o anticipos a largo plazo.

Cuentas a cobrar resultantes de operaciones no propias del negocio y que no se espera que puedan cobrarse dentro de 12 meses.

Valor de rescate del seguro de vida.

Activos Fijos.

Cargos diferidos a largo plazo, como el descuento en la emisión de bonos u obligaciones.

¿Qué pasivos son corrientes? El término pasivo corriente o circulante se usa principalmente para designar las obligaciones cuya liquidación razonablemente se espera que exija el uso de los recursos existentes propiamente clasificables como activo corriente, o la creación de otro pasivo corriente. Como grupo del balance general, la clasificación tiene la intención de incluir las obligaciones por partidas que han entrado al ciclo de operación, como deudas incurridas por la adquisición de materiales y suministros que han de usarse en la producción de artículos o en la prestación de servicios que se ofrezcan a la venta; cobros recibidos con anticipación a la entrega de los artículos o a la prestación de los servicios, así como las deudas originales en las transacciones relacionadas directamente con el ciclo de operación como las acumulaciones de sueldos, comisiones, alquileres o rentas, derechos (royalties) e impuestos sobre la renta y de otras clases.

También hay la intención de incluir otras obligaciones cuya liquidación regular y ordinaria se espera que ocurra en un tiempo relativamente corto, generalmente de doce meses, como deudas a corto plazo originadas por la adquisición de activos permanentes, vencimientos seriados de bonos u obligaciones a largo plazo, sumas que es necesario desembolsar en el término de un año de acuerdo con las estipulaciones de agencia que surgen como resultado del cobro o aceptación de efectivo u otros activos por cuenta de terceras personas.

Este concepto del pasivo corriente incluiría las sumas estimadas o acumuladas que se espera serán necesarias para cubrir desembolsos dentro del año por obligaciones conocidas: a) aquellas cuyo importe sólo puede determinarse aproximadamente (como en el caso de las provisiones para acumular los pagos de gratificaciones) o b) aquellas en que no puede designarse todavía la persona (o personas) que habrían de incurrirse en relación con la garantía de servicio o de reparación de artículos ya vendidos. Sin embargo, no se pretende que la clasificación del pasivo corriente incluya una obligación contractual exigible que vence en una fecha cercana en que se espera sea consolidada, ni que las deudas ya han de liquidarse con fondos acumulados en cuentas de un tipo no clasificado apropiadamente

como activo corriente, ni que se contraigan obligaciones a largo plazo con el fin de proporcionar mayores sumas de capital de trabajo para períodos prolongados.

ESTADOS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

El estado de ganancias y pérdidas “Es un cuadro numérico que muestra los ingresos y gastos, al igual que la Ganancia (o Pérdida) habida en el ejercicio económico que cubre. Nos dice cuánto se gastó y dio, cuánto costó lo que se vendió, cuánto ingresó, cuánto se gastó y la diferencia entre estos dos montos; la cual es la utilidad, cuando resulte positiva, o la pérdida, si es negativa.

Si bien es el “Balance General” el estado financiero que ofrece mayores posibilidades de análisis de las condiciones económicas y financieras de la empresa, las conclusiones que aporte no serán completas, si no se complementan con el análisis del “Estado de Ganancias y Pérdidas”; puesto que el primero es un documento estático, como una fotografía instantánea, mientras que el segundo es dinámico y muestra la trayectoria de las actividades desplegadas por la empresa, y refleja la productividad y eficiencia de la labor administrativa; siendo por ello el que más interesa a dueños y accionistas.

Sólo el análisis del “Estado de Ganancias y Pérdidas” podrá indicar si la empresa ha logrado el máximo beneficio, con el mínimo de gastos, y si es factible su desarrollo y expansión, al punto de obtener beneficios suficientes para cumplir con las obligaciones de su financiamiento; para lo cual es recomendable analizar la trayectoria de la empresa en sus últimos cinco años, de modo de poder apreciar las tendencias seculares y cíclicas.

El cuerpo del “Estado de Ganancias y Pérdidas” contiene la información económico-financiera de lo acontecido en el tiempo que cubre, expresada en términos monetarios, en la siguiente secuencia:

1. Ingresos principales.
2. Costo de los ingresos principales.
3. Gastos operativos:

De Ventas

Administrativos.

4. Ingresos y gastos financieros y eventuales.

Los ingresos principales vendrían a ser las “ventas”, en las empresas mercantiles e industriales; los “Ingresos”, en las empresas de servicios y sin fines de lucro; y, los “intereses ganados” en las empresas financieras.

En estos ingresos principales solamente deben incluirse las cuentas nominales, que registran las compensaciones que percibe la empresa, por las mercancías, productos terminados o servicios que vende específicamente. Se deben excluir los ingresos eventuales, originados por ventas distintas a las actividades propias de la organización; como podrían ser la venta de algún activo descartado, de desperdicios, de embalajes, etc.

También se mostrarán en este grupo, y deducidas de los ingresos principales, todas aquellas cuentas que los disminuyan, tal es el caso de: las “Devoluciones y rebajas en venta”, los “Descuentos en ventas”, entre otros.

El costo de los ingresos principales viene de ser, en las empresas mercantiles e industriales, el conjunto de cuentas que integran el Activo. Es la forma de uso más generalizado y en ella se muestran los cuatro grupos de cuentas anteriormente citados, obteniéndose residuos sucesivos en la siguiente secuencia:

1. Ingresos principales Menos: Costo de las ventas = Utilidad bruta
2. Utilidad bruta, Menos: Gastos de Ventas = Utilidad en ventas
3. Utilidad en ventas Menos: Gastos administrativos = Utilidad en operaciones
4. Utilidad en operaciones Menos (o más): Ingresos y Gastos financieros y otros = Utilidad del ejercicio.

Modelo Vertical amplio.

Aún cuando no existen estándares de formas para la confección del “Estado de Ganancias y Pérdidas”, presentamos a continuación un modelo para que sirva de orientación solamente.

El total es que estos estados, para los fines de análisis, sean elaborados observando los mismos principios; puesto que cualquier alteración hará varias las conclusiones.

Ventas netas

Costo de las ventas

Utilidad Bruta

Gastos de ventas

Gastos administrativos

Total Gastos de Operación

Ingresos financieros y otros

Egresos financieros y otros

Utilidad del Ejercicio

Impuestos

Utilidad neta del ejercicio

Ganancias retenidas (Inicial)

Dividendos decretados

Ganancias apropiadas

Ganancias retenidas (Final)

Total de las depreciaciones

Total gastos de mantenimiento

Intereses pasivos a largo plazo

Pérdidas por incobrables

Gastos por alquileres.

Orientación para la Interpretación de las Tendencias obtenidas de un Análisis Financiero.

1. Un aumento considerable en las cuentas por cobrar

Puede ser ineficiencia en las actividades de crédito y cobranzas de la empresa.

Podría deberse a un aumento sustancial de las Ventas o a condiciones literales del crédito otorgado a la clientela lo cual pudiera dar origen a un mayor volumen de las ventas a crédito.

2. La pérdida de liquidez en la empresa:

No siempre es desfavorable puede deberse a la cancelación de pasivos a corto plazo y largo plazo, lo cual indica que un aumento de los pasivos y otro de los activos son simple prueba de la compra de estos.

3. Una disminución de los Pasivos correspondientes con un aumento de capital indica un financiamiento por parte de los dueños con la consecuencia mejoría de la solvencia de la empresa.

4. Las ganancias provenientes de activos fijos deben separarse de la utilidad del ejercicio al momento de la evaluación del rendimiento de la empresa, debido a que se trata de beneficios no recurrentes ni típicos de la actividad normal de la empresa.

Lo mismo podría decirse de cualquier otra ganancia fortuita o eventual.

5. Lo común es que los ingresos y los costos crezcan proporcionalmente excepcionalmente de que una disminución de los ingresos van acompañado de un aumento de la utilidad bruta y por consiguiente de la utilidad neta lo cual sería la máxima expresión de efectividad administrativa y control de costos.

6. Un aumento desproporcional en el costo de ventas reducirían peligrosamente el margen de la utilidad bruta y por ende la utilidad bruta del ejercicio. Lo ideal es que tanto las ventas netas como la utilidad bruta aumenten desproporcionalmente con respecto al costo de ventas y los gastos operativos para de esta manera maximizar beneficios.

7. El crecimiento de los inventarios junto con las cuentas y efectos por cobrar deben ir acompañados de un crecimiento similar en las ventas. En casos de suceder lo contrario son síntomas desfavorables por indicar una sobre inversión en inventarios, deficiencia en la concesión del crédito o gestión de cobro, lo mismo podría decirse en los casos de inversiones de activos fijos, es decir, que si los activos fijos aumentan, aumentan las ventas, cualquier aumento de los costos debe reflejarse en un aumento de los beneficios.

SOLVENCIA DE LA EMPRESA.

Es la capacidad que tienen para cumplir con sus obligaciones a la fecha de su vencimiento. Poder medir la capacidad viene a constituir un elemento de gran importancia administrativa y de interés para terceros a los efectos de la concesión de créditos e inversiones de la empresa para tal efecto se ha ideado una serie de índices para medir dicha solvencia, los cuales toman diferentes nombres de acuerdo a los elementos empleados para su obtención.

Estos índices no son más que razones geométricas por medio de las cuales se compara un determinado informe en bolívares (Bs) llamados antecedentes con otro monto en bolívares llamado consecuente y que se torna como base del resultado obtenido nos dirán las veces que el consecuente esta contenido en su antecedente.

Cuando se tiene suficientes conocimientos de los índices financieros es posible apreciar con facilidad si un relativo monto es suficiente e insuficiente.

El significado de cada índice típico de un año podría ser inconveniente en otro momento, la correcta interpretación del significado de los índices financieros proporcionará las bases para juzgar los puntos débiles de la empresa a la vez que permita evaluar si la situación financiera de la empresa es satisfactoria o si es total o parcialmente cuestionable.

En consecuencia los índices son sólo síntomas que permiten evidenciar determinadas situaciones que pueden ser superadas por una gerencia eficiente. Para los efectos del análisis la solvencia de la empresa está dividida en dos categorías perfectamente definidas y con características propias que son:

- La solvencia a corto plazo.
- La solvencia a largo plazo.

SOLVENCIA A CORTO PLAZO.

Es la capacidad de la empresa para pagar sus deudas que venzan dentro de un año aproximadamente. Sus índices no sólo esconden a la incertidumbre de los acreedores a corto plazo sino que también dan una idea de la consistencia del capital de trabajo que posee la empresa.

Para su medición se suelen utilizar tres tipos de índices, cada uno con significados propios y aplicables a situaciones distintas según la información que se debe obtener. Estos índices son:

- Solvencia general o relación de circulante.
- Prueba de ácido o índice de liquidez.
- Prueba del Súper ácido o liquidez inmediata.

INDICE DE SOLVENCIA GENERAL.

Es un índice que proporciona una idea aproximada y esta subordinado a un cierto margen de error debido a la posibilidad siempre presente de que se cobren las acreencias puntualmente para de igual modo cancelar las deudas.

Se emplea tan sólo para predecir tentativamente si los recursos disponibles a corto plazo se tendrán en cantidad suficiente como para satisfacer las deudas que se van venciendo a corto plazo también.

Podría perfectamente suceder que una empresa que muestra un índice de solvencia general ampliamente satisfactorio posea un volumen de activos circulantes desproporcional indicio inequívoco de mala administración o de estancamiento que habría de analizarse con sumo cuidado. El índice elevado debe ir acompañado de una equilibrada distribución de los activos circulantes, es por ello, que al analista no debe sacar conclusiones definitivas de la obtención de ningún índice de solvencia sin antes examinar correctamente todos aquellos elementos que inciden en la capacidad de solvencia de la empresa. Los cuales son:

1. Composición del activo circulante en su aspecto cualitativo como cuantitativo.
2. Plazos de los créditos tanto concedidos como obtenidos por la empresa.
3. Método de evaluación de los distintos activos circulantes, no sólo inventarios sino también las cuentas por cobrar y los valores negociables.
4. Tendencias de las ventas.
5. Tendencias generales de los precios.
6. Capital de Trabajo neto apropiado.
7. Disponibilidades de créditos bancarios o de otras fuentes.
8. Tipo de empresa sus requerimientos y exigencias del ramo que explota.
9. Monto y calidad de los pasivos, contingencias.
10. Cobrabilidad de las cuentas por cobrar.
11. Cualquier componenda pendiente a mostrar un índice falseado.

A este índice se le suele llamar también razón de trabajo, relación de circulante o simplemente solvencia, se obtiene dividiendo el total de el activo circulante entre el total del pasivo circulante.

INDICE DE SOLVENCIA= $\frac{T. \text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{GENERAL T. PASIVO CIRCULANTE}}$

GENERAL T. PASIVO CIRCULANTE

Nos indica cuantos bolívares (Bs.) de circulante posee la empresa para responder por cada bolívar de sus deudas a corto plazo. Se considera aceptable cuando el resultado es mayor de dos (2), esto se basa en el supuesto de que en casos de quiebras, activos inflados, caída de precios, etc., el valor libro de los activos no bajaría más de un 50%, en cuyo caso y nos existiendo acreedores a largo plazo, los acreedores a corto plazo cobrarían completo en caso de liquidación; salvo imprevistos y situaciones excepcionales.

Una relación de circulante elevada normalmente denota un alto grado de solvencia pero también puede encubrir preponderancia de activos circulantes de muy poca liquidez y viceversa detrás de un índice bajo existe un predominio absoluto de dinero efectivo.

INDICE DE LIQUIDEZ O PRUEBA DEL ACIDO.

Para el cálculo de este índice se utiliza como antecedente el efectivo más las cuentas y efectos por cobrar a corto plazo más las inversiones temporales, es decir, efectivo más exigible entre pasivo circulante.

INDICE DE LIQUIDEZ = $\frac{\text{EFECTIVO} - \text{EXIGIBLE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$

PASIVO CIRCULANTE

Es importante destacar que no existen índices estándar cada empresa es un ente individual en su tipos y sus estándares vendrán determinados por su tamaño, condiciones del crédito que acepta y otorga estructura de sus costos, tipo de clientela que sirve, controles propios de contabilidad y administración, experiencia en el ramo que explota, etc.

Así que la comparación de estos rastros tan sólo nos proporcionan una idea muy general de la situación, aun en aquellos casos en que tales razones difieran mucho el valor promedio mostrado en empresas similares solamente nos indicarán indicio de

alguna irregularidad importante y nada tendrá de extraño que tales irregularidades tengan su justificación, como cuando una empresa está en pleno desarrollo y expansión en cuyo caso tendrá copado su crédito y tal vez reducido su rendimiento pero su potencialidad productiva será evidente a mediano y largo plazo.

INDICE DE LIQUIDEZ INMEDIATA O PRUEBA DE SUPER ACIDO.

Se trata de una variante de la razón anterior mucho más exigente pero menos utilizada, en su cálculo se excluye todo lo que no sea efectivo o que no pueda convertirse inmediatamente en dinero efectivo de allí que también se le llame índice de tesorería.

Su fórmula para el cálculo es efectivo entre pasivo circulante. No existe una norma absoluta para determinar si un índice de liquidez inmediata es satisfactorio o no.

Se suele considerar como bueno desde un 0,75, es decir que la empresa posea un efectivo de Bs. 0,75 por cada bolívar de deuda a corto plazo.

Debido al hecho indiscutible de que los inventarios son relativamente menos circulantes que el efectivo, cuentas y efectos por cobrar, ya que antes deben venderse para que su valor pueda usarse para el pago del pasivo circulante y el vendedor supone la intervención del factor incierto de su demanda en el mercado, así como el elemento tiempo para la conversión de las materias primas en artículos terminados y luego su venta, son causas suficientes para preferir el indicador de la prueba del ácido y del súper ácido en vez del índice de solvencia general.

INDICE DE LIQUIDEZ = EFFECTIVO

INMEDIATA PASIVO CIRCULANTE

SOLVENCIA A LARGO PLAZO.

Aquellas entidades y personas que mantienen relaciones permanentes con la empresa como son los bancos, proveedores y accionistas tienen particular interés no solamente conocer el grado de solvencia de la empresa sino que necesitan saber con la mayor certeza posible si la tendencia de los beneficios y otros factores financieros

son indicadores confiables de la perdurabilidad de su análisis, de su bonanza a los acreedores.

Los índices de solvencia a corto plazo les dirán que sus acreencias están garantizadas a corto plazo pero no les dirán cosa alguna respecto a los pagos futuros, a los accionistas les interesa conocer la solvencia a corto plazo para saber el grado de seguridad que tienen para percibir dividendos y para decidir en cuanto a las ventas, retención de sus ventas y la posición financiera de la empresa.

Una empresa puede verse afectada por los siguientes factores:

1. Depreciación, amortización o agotamiento insuficiente.
2. Sobre inversión en activos fijos.
3. Vencimiento de deudas a largo plazo sin escalonamiento apropiado.
4. Superávit insuficiente para cubrir alguna contingencia.
5. Descapitalización en general.
6. Inminente reposición de activos fijos de allí entonces de la necesidad de asociar el estudio de la solvencia a corto plazo de la empresa con un análisis de su propia solvencia a largo plazo lo cual se logra mediante la aplicación de los siguientes índices:

- Índice de financiamiento al activo fijo.
- Índice de propiedad.

INDICE DE PROPIEDAD.

Se trata de una razón que nos indica hasta que punto la empresa está en manos de sus dueños, es decir, que parte de los activos con que opera la organización han sido financiada con los propietarios y accionistas. Este índice se obtiene dividiendo el capital entre el total de los activos netos.

$$\text{INDICE DE PROPIEDAD} = \frac{\text{CAPITAL}}{\text{T. ACTIVOS NETOS}}$$

No existe una medida estándar para apreciar este índice pero en líneas generales cuanto más supere el 50, mayor será el margen de garantía para los acreedores a largo plazo y más sólida la estructura financiera de la empresa. Este índice es un valioso complemento de la solvencia general porque da una idea de la perdurabilidad de la solvencia en el futuro.

La importancia de este índice se hace más manifiesta al considerar el capital de la empresa como un amortiguador de las contingencias, ya que este percibe primero las pérdidas antes de que estas afecten a los acreedores desde el punto de vista de los dueños y accionistas, este índice debe aproximarse al 100% pues de ese modo reducen al mínimo su complemento que señala la participación de extraños en las ganancias de la empresa. El que una empresa tenga grandes pasivos no quiere decir que este en situación desfavorable todo depende de que este financiamiento extraño se este utilizando con productividad suficiente para pagar sus costos y encima dejar beneficios suficientes a la empresa.

INDICE DE FINANCIAMIENTO DEL ACTIVO FIJO.

Es un indicador de la proporción en que el activo fijo neto ha sido costeado por los dueños de la empresa, viene dado por la razón de dividir el capital entre el activo fijo lo natural es que los dueños financien

los activos inmovilizados con que opera la empresa, así que ha de aspirarse que este índice resulte mayor y que la unidad lo cual demostraría que los dueños no sólo están financiando sus activos sino también parte del capital de trabajo neto en la medida que dicho índice supere a la unidad. Cuando resulte menor que la unidad nos dirá que los extraños no sólo están financiando la totalidad de los activos fijos netos, sino también parte del capital de trabajo neto.

La interpretación de este índice debe acompañarse de un estudio analítico de la suficiencia de los activos fijos, ya que una sobre inversión en este renglón no sólo constituye una vía de escape de los beneficios sino un desmedro del capital de trabajo neto con la consiguiente desmejora de la situación financiera.

AUTOFINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA.

El autofinanciamiento viene hacer además los aportes de los dueños, los ahorros de la empresa. Para que exista el ahorro tiene que haber ganancias, para que se produzcan las ganancias se tiene que operar con rendimiento utilizando recursos con eficiencias el autofinanciamiento es la materia prima para el desarrollo sano y constante de la empresa, no solamente en cuanto al aumento de las reservas legales contractuales o voluntarias, sino a lo referente a la creación de fondos que permitan sortear las dificultades financieras y al mismo tiempo crear nuevas unidades operativas rentables.

La empresa puede autofinanciarse si sus dueños renuncian a parte de las utilidades obtenidas en cada ejercicio económico, dejándolas como verdaderos ahorros generados de fondos operativos. El autofinanciamiento o ahorro de la empresa es ineludible como instrumento apropiado para el desarrollo de una política eficiente de consolidación y de desarrollo empresarial útil por igual tanto para los dueños como para los acreedores los trabajadores y la economía del país.

CAPITAL DE TRABAJO NETO.

Esta constituido por la diferencia del total del activo circulante entre el pasivo circulante. El que tiene más connotación, representa el total de los aportes de los dueños de la empresa para financiar las actividades de naturaleza circulante.

El capital de trabajo neto está dividido en:

1. Fuentes Internas: El capital (Activo circulante)
2. Fuentes externas: Préstamos y Obligaciones (pasivo circulante).

El capital de trabajo neto es un índice financiero que permite conocer el grado de solidez de la empresa y el margen de protección que ofrece a los acreedores a corto plazo.

Este índice permite además conocer las condiciones crediticias de la empresa y su estado de solvencia.

Permite enjuiciar las gestiones administrativas.

Un capital de trabajo neto insuficiente o inadecuado genera muchas fallas y problemas a cualquier empresa.

VENTAJAS DE UN CAPITAL DE TRABAJO NETO ADECUADO.

1. Permite cancelar sus obligaciones corrientes oportunamente lo cual redundará en su prestigio.
2. Asegura el crédito en la empresa y le permite afrontar emergencias. Ejemplo: Huelgas, siniestros, etc.
3. Aprovechamiento de los descuentos por pronto pago.
4. Facilita la adopción de políticas crediticias más liberales con la clientela.

FUENTES DE CAPITAL DE TRABAJO.

1. Ganancias en ventas de inversiones o activos.
2. Reintegro de gastos o de impuestos.
3. Ventas de acciones u obligaciones.
4. Contribuciones espontáneas de los socios o accionistas.
5. Los préstamos.
6. Los descuentos en efectos por cobrar.

Todos aquellos cambios que dan origen a un aumento en el capital de trabajo se llaman fuentes.

APLICACIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO.

1. Pagos de gastos corrientes y dividendos.
2. Las pérdidas.
3. Cancelación de pasivos a largo plazo.
4. Creación de fondos para contingencias de cualquier tipo.
5. Compra de activos fijos o reparaciones mayores.

6. Compra de intangibles.
7. Las inversiones a largo plazo.

CUENTAS Y EFECTOS POR COBRAR.

Este índice se calcula: exigible entre ventas netas. Indica que cantidad de las ventas netas quedan por cobrar de cada bolívar (Bs) de las ventas netas que quedan por cobrar.

CAUSAS QUE ORIGINAN QUE EN UN BALANCE TENGAN CUENTAS Y EFECTOS POR COBRAR ABULTADOS.

1. Al momento de la elaboración del balance general las cuentas y efectos por cobrar de dudoso cobro no fueron sacadas del activo circulante con la consiguiente distorsión.
2. Puede tratarse de una empresa afectada por marcados ciclos estacionales y al momento de su cierre a coincido con la expansión con sus ventas.
3. Es posible que entre las cuentas y efectos por cobrar se hubieran incluido acreencias de los trabajadores de la empresa.
4. Que la empresa hubiera modificado su política de ventas a créditos y ello sea la causa de dicho abultamientos, del mismo será necesario establecer las causas cuando dicho monto sea muy pequeño con respecto a los demás rubros, lo cual puede deberse:
 - Cliente de muy buena calidad, predominio de las ventas de contado y épocas estacional de ventas mínimas.
 - Análisis de la cobranza, suponiendo que una empresa tiene un ritmo de ventas más o menos uniforme y que realiza sus cobros con toda normalidad, mantendrá en todo momento un cierto volumen de cuentas y efectos por cobrar más o menos uniforme también si dividimos el total de las ventas netas entre el promedio mensual de las cuentas y efectos por cobrar obtendremos, las veces que ese promedio de exigible se cobro durante el ejercicio económico lo cual no es otra cosa que la rotación de los cobros.

ROTACION DE LOS = VENTAS NETAS A CREDITO

COBROS. CUENTAS Y EFECTOS POR COBRAR

(Promedio mensual)

Si se disminuyeran las ventas de contado, aumentaría la rotación falsamente impidiendo apreciar la realidad y pareciendo que la empresa está en mejores condiciones que lo real. Conocida la rotación de los cobros como las veces que se cobran las cuentas y efectos por cobrar en el año podríamos expresarlas en días con sólo dividir los días del año entre tal rotación.

DURACION DE LOS = 360 días

COBROS ROTACION DE LOS COBROS

DURACION DE LOS = 360 DÍAS= 360 días X (C y E COBRAR)

COBROS VENTAS NETAS VENTAS NETAS

Esta sería la manera de obtener los días, que se demoran en efectuar la cobranza completa de una suma igual a la que se mantienen en promedio, en los saldos de las cuentas y efectos por cobrar, luego se procederá a efectuar una comparación de la rotación de los cobros obtenidos con la que pueda dotarse de acuerdo a los plazos concedidos a los clientes, si esta muy por encima la demora de la cobranza con respecto a los plazos, días dado a la clientela, habrá un atraso en los cobros, lo cual puede deberse a una mala política, en la consecución de los créditos.

Falta de diligencia y eficiencia en la cobranza.

Definición de Términos. (Glosarios)

Análisis de Crédito. Es el proceso de decidir si el solicitante para una operación a crédito puede satisfacer las normas de la empresa y el monto que se le debe conceder. (Rosenberg, 1999, p. 20).

Análisis de Razones Es el uso de diferentes razones financieras para juzgar aspectos diferentes del funcionamiento de la empresa. Se agrupan usualmente en razones de liquidez y actividad, deuda, rentabilidad y fondos de reserva. El insumo principal en el análisis de razones constituye el estado de ingresos y el balance general. (Rosenberg, 1999, p. 20).

Análisis Financiero Es una función de administrador financiero. Es la transformación de datos financieros a una forma que permita utilizarlos para regularizar y evaluar la situación financiera de la empresa, programar financiamientos futuros y evaluar la necesidad del incremento en la capacidad. (Rosenberg, 1999, p. 20).

Análisis Financiero: Es el pilar fundamental del análisis financiero esta contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos y los objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el Balance General y el Estado de Resultados (también llamado de Perdidas y Ganancias), que son preparados, casi siempre, al final del periodo de operaciones por los administradores y en los cuales se evalúa la capacidad del ente para generar flujos favorables según la recopilación de los datos contables derivados de los hechos económicos. (Godoy, F., 2004, p. 125).

Análisis Marginal Es un tipo de análisis que es la parte esencial de la microeconomía y se utiliza frecuentemente en el proceso de tomar una decisión financiera. Comprende la comparación de los costos y beneficios relativos de diferentes estrategias financieras para tomar medidas consistentes con la meta de llevar al máximo las ganancias totales de la

empresa. Esta clase de análisis se llama algunas veces análisis de costo-beneficio o alternativas. (Godoy, F., 2004, p. 126).

Apalancamiento Es un término de uso común en la finanzas para describir la capacidad de los costos fijos para intensificar a favor de los accionistas los rendimientos que resulten de modificaciones en los ingresos. (Godoy, F., 2004, p. 126).

Apalancamiento Financiero Es la capacidad que tienen los cargos fijos, tales como intereses y dividendos sobre acciones preferentes, para incrementar el efecto de las variaciones en UAII sobre las ganancias por acción (gpa) de la empresa. Cuanto más alto sean los cargos financieros que pueda satisfacer una empresa, más alto es su apalancamiento financiero.

Apalancamiento Operativo Es la capacidad que tienen los costos de operación de incrementar el efecto de las variaciones de los ingresos por ventas de la empresa sobre las utilidades antes de intereses e impuestos UAII. Cuanto más alto sean los costos fijos de operaciones de la empresa, más alto es su apalancamiento operativo. (Godoy, F., 2004, p. 125).

Capital. Es el monto sobre el cual percibe intereses un depositante o inversionista, o sobre el cual paga intereses un prestatario. (Rosenberg, 1999, p. 56).

Capital por Deuda a Largo Plazo Es cualquier clase de deuda a largo plazo. El capital pasivo se obtiene con préstamos o con la venta de obligaciones. (Rosenberg, 1999, p. 56).

Capital de Trabajo Neto Es la medida de la liquidez de la empresa muy útil en comparaciones cíclicas. Se calcula tomando la diferencia entre los activos circulantes de la firma y su pasivo circulante. Algunas veces se define como la parte de los activos circulantes de la empresa financiados con fondos a largo plazo. (Rosenberg, 1999, p. 56).

Cartera Es una combinación de inversiones compuesta de valores activos fijos, o una combinación de ellos. (Rosenberg, 1999, p. 61).

Contabilidad de Base de Acumulaciones Es el procedimiento que el contador utiliza normalmente para considerar los ingresos y egresos de una empresa. Como regla general, los ingresos se reconocen cuando se perciben y los egresos cuando se ocasionan, aunque en la realidad, como las ventas y las compras a menudo se hacen a crédito, los flujos de caja se ocasionan en ese punto. (Rosenberg, 1999, p. 63).

Control Administrativo. Procedimientos existentes en la empresa para asegurar la eficiencia operativa y el cumplimiento de las directrices definidas por la dirección. No tienen incidencia concreta en los estados financieros por corresponder a otro marco de la actividad del negocio. (Ivancevich, Lorenze y Skinner, 1996, p.17).

Control de Gestión. Conjunto de procesos que constantemente comprara los resultados reales con los planificados mediante la recolección y utilización de la información y que tiene por objeto supervisar y dominar la evolución de la organización en todos sus niveles. (Ivancevich, Lorenze y Skinner, 1996, p.17).

Control de Gestión: Es un proceso que sirve para guiar la gestión empresarial hacia los objetivos de la organización y un instrumento para evaluarla. Existen diferencias importantes entre las concepciones clásica y moderna de control de gestión. La primera es aquella que incluye únicamente al control operativo y que lo desarrolla a través de un sistema de información relacionado con la contabilidad de costes, mientras que la segunda integra muchos más elementos y contempla una continua interacción entre todos ellos. El nuevo concepto de control de gestión centra su atención por igual en la planificación y en el control, y precisa de una orientación estratégica que dote de sentido sus aspectos más operativos. (Wikipedia, 2007, p. s/n)

Corto Plazo. Es un período inferior a un año. Los activos y pasivos circulantes son a corto plazo. (Rosenberg, 1999, p. 101).

Costo de Capital Es la tasa de descuento que se utiliza en presupuestos de capital y que hace que la empresa acepte proyectos que incrementen su valor. La aceptación de proyectos que generen utilidades equivalentes exactamente al costo del capital no modifican el valor de la empresa. El costo del capital se determina por el costo de los diferentes tipos de deuda y las acciones de capital. (Rosenberg, 1999, p. 103).

Crédito Comercial. Es el crédito que se obtiene en compras contra cuentas abiertas. Se pone en evidencia con una cuenta por pagar del beneficiario del crédito y una cuenta por cobrar del otorgante del mismo. (Rosenberg, 1999, p. 108).

Demora en Cuentas por Pagar Es una estrategia de pagar las cuentas con el máximo de tardanza, mientras no se deteriore el índice de crédito de la empresa, y teniendo presentes los descuentos que se le ofrezcan por pronto pago. Dilatando el pago de sus cuentas, una empresa “saca provecho de sus acreedores”, y por ende reduce la suma en caja que necesita para operar. . (Rosenberg, 1999, p. 125).

Documentos Negociables Son pagarés a corto plazo, sin garantía, que emiten corporaciones de gran reputación crediticia. Su vencimiento se extiende a 270 días, y su rendimiento es a menudo mayor que el de cualquier otro valor negociable. A menudo este método de financiamiento es más económico para el emisor que los préstamos bancarios a la tasa “prime”. (Rosenberg, 1999, p. 150).

Estado de Resultados: Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado. Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General. (Godoy, F., 2004, p. 144).

Estados Pro – Forma Son estados financieros proyectados. Los estados financieros y balances pro-forma se preparan normalmente para el año siguiente. El presupuesto de caja y el estado de resultados son anexos al balance pro-forma El pronóstico de ventas es el anexo más importante de estos estados. . (Godoy, F., 2004, p. 144).

Estándares de Crédito Es el criterio mínimo para conceder crédito a la clientela. Los índices de crédito, referencias y similares se utilizan para establecer las normas de crédito. (Kennedy, (1981, P. 85)

Estructura de Activos Es la composición y tipo de activos en el balance general de una empresa. La composición de activos depende de la clasificación de los activos fijos y circulantes, y la naturaleza de estos la determina la conveniencia de los mejores tipos de activos circulantes y fijos para una firma determinada. La definición de la estructura de activos de una empresa es una función importante del administrador financiero. (Kennedy, (1981, P. 85)

Estructura del Capital Es la composición de los diferentes tipos de deuda y acciones de capital que tiene una empresa. Se considera que a mayor número de obligaciones a largo plazo en la estructura de una empresa, es más alta su capacidad financiera. Hay puntos de vista conflictivos acerca de la existencia real de una estructura óptima de capital que maximice el valor de una empresa. (Kennedy, (1981, P. 92)

Estructura Financiera Es la composición y tipo de financiamiento que aparece en el balance general de la empresa. La composición se determina por el monto del financiamiento a corto plazo en oposición al de largo plazo. Los tipos de financiamiento se determinan por los medios específicos que se utilicen. La determinación de la estructura financiera de una empresa es función importante del administrador financiero. (Kennedy, (1981, P. 85)

Flujos de Caja Es el pago o recibo efectivo de fondos en la empresa. Los flujos de caja no se producen necesariamente en el momento en que se contrae una obligación o se vende un

artículo. El gerente financiero actúa desde el punto de vista del flujo de caja que es el alma de la empresa. (Catacora, 1999. p. 100)

Fondo de Amortización Es un depósito o cuenta de inversiones a las cuales los prestatarios deben hacer abonos periódicos para hacer la provisión de fondos para el pago de sus deudas. El depósito de amortización se establece normalmente de tal manera que los depósitos se acumulen hasta la fecha del vencimiento del valor de la deuda. (Kennedy, (1981, P. 120)

Flujo de Efectivo: Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada. Movimiento de dinero dentro de un mercado o una economía en su conjunto. (Godoy, F., 2004, p. 146).

Gestión. Proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que cualquier otra persona, trabajando sola, no podría alcanzar. (Ivancevich, Lorenze y Skinner, 1996, p.12).

Índice de Solvencia Es una medida de liquidez que se calcula dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante de la empresa. Se considera que mientras más alta sea esta razón, más liquidez tiene la empresa. (Kennedy, (1981, P. 120)

Insolvencia Técnica Una empresa es insolvente técnicamente si no está en condiciones de pagar sus facturas a medida que vencen. La insolvencia técnica precede normalmente a la bancarrota. En muchos casos una empresa puede superar con préstamos la insolvencia técnica. (Ochoa, 2001. p. 330)

Institución Financiera Es una institución que canaliza en préstamos o inversiones los ahorros de diferentes participantes. Algunas instituciones financieras primordialmente

prestan dinero, mientras que otras invierten en otros tipos de activos que rinden dividendos, tales como bienes raíces, acciones u obligaciones. Las principales instituciones financieras son bancos comerciales, bancos de ahorro mutuo, asociaciones de ahorros y crédito, uniones de crédito, compañías de seguros de vida y fondos de pensiones. (Ochoa, 2001. p. 220)

Interés Son los pagos que se hacen sobre dinero obtenido en préstamo o que se reciben por los que se dan en préstamo. El monto del interés depende del capital motivo del préstamo. (Ochoa, 2001. p. 100)

Línea de Crédito Es la cantidad máxima de dinero o mercancías que un prestamista o proveedor, respectivamente, pongan a disposición de una empresa sin hacer análisis de crédito adicionales. La empresa puede prestar o comprar a crédito contra la línea mientras la suma a deber sea corriente y no exceda el valor de ésta. (Ochoa, 2001. p. 80)

Liquidez Es la capacidad de pagar cuentas a medida que vencen. La liquidez de una firma está relacionada directamente con el nivel de caja y los valores negociables a su disposición. (Ochoa, 2001. p. 330)

Manejo del Capital de Trabajo Es un área de las finanzas que se ocupa de las cuentas circulantes de la empresa, que incluyen los activos y pasivos circulantes. El manejo del capital de trabajo es supremamente importante si se considera que si la empresa no puede mantener en posición satisfactoria su capital de trabajo, puede hacerse técnicamente insolvente, o aún verse forzada a la quiebra. (Ochoa, 2001. p. 331)

Origen de Fondos Los orígenes de fondos para una empresa comprenden la disminución en un activo, aumento en un pasivo, utilidades netas después de impuestos, depreciación y otras provisiones para gastos y la venta de acciones. (Ochoa, 2001. p. 335)

Origen y Utilización de Fondos Es un estado de los diferentes orígenes y aplicación de fondos de una empresa en un período determinado. Los insumos de este estado son el balance inicial y final del período junto con el estado de ingresos durante ese lapso de tiempo. (Ochoa, 2001. p. 335)

Puede prepararse utilizando los fondos en caja o el capital neto de trabajo como valor pivotal. Este informe se denomina algunas veces como estado de origen y aplicación de fondos.

Pago Global Es una pago final considerable de un préstamo. A menudo el pago global comprende la totalidad del capital. En otros casos, es solamente un pago final desproporcionalmente grande. (Ochoa, 2001. p. 360)

Pignoración de Cuentas por Cobrar Es otro nombre que se da a la transferencia de cuentas por cobrar. Es la consecuencia de un préstamo a corto plazo con determinadas cuentas por cobrar, generalmente como “depósito”. (Ochoa, 2001. p. 340)

Plazo Promedio de Cuentas por Cobrar Período promedio de tiempo requerido para hacer efectiva una cuenta por cobrar. Es un método excelente para evaluar la política de crédito y cobranzas de una empresa de acuerdo con los plazos que extienda. (Ochoa, 2001. p. 331)

Plazo Promedio de Cuentas por Pagar Es una razón que indica el período promedio de tiempo que necesite una empresa para satisfacer sus cuentas por pagar. La moralidad de crédito de una empresa se evalúa comparando el plazo promedio de sus cuentas por pagar con los plazos que se le hayan concedido. (Ochoa, 2001. p. 332)

Política de Cobros Son los procedimientos que utiliza una empresa en su esfuerzo por hacer efectivas sus cuentas por cobrar en el menor tiempo posible una vez que éstas vencen. Las técnicas de cobro incluyen cartas de cobro, llamadas telefónicas, visitas personales, agencias de cobro y procedimientos judiciales. La estimación de cuentas malas de una empresa refleja la efectividad de su política de cobros. (Ochoa, 2001. p. 336)

Políticas de Crédito Es la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto del mismo. Las normas, las referencias y los análisis de crédito son componentes significativos en la política crediticia. (Ochoa, 2001. p. 336)

Presupuesto de Caja Es el estado de las diferentes entradas y salidas de caja que prevé la empresa para el año siguiente, calculado por meses usualmente. Es una herramienta para programas financieros a corto plazo. Al determinar los flujos de caja netos para cada período y ajustarlos a los fondos disponibles a la iniciación de cada ciclo, la empresa puede determinar las épocas en que se requiera financiamiento y aquellas en que se presenten excedentes. Si se espera un excedente, la empresa puede elaborar programas para determinadas inversiones a corto plazo. El presupuesto de caja se llama a menudo pronóstico de caja.

Prueba de Acido Es una medida de liquidez que se utiliza cuando se cree que una empresa tiene inventarios no realizables. Se calcula dividiendo los activos circulantes menos el inventario entre el pasivo circulante de la empresa. Mientras más alta sea la razón, más liquidez tiene la empresa. (Ochoa, 2001. p. 330)

Racionamiento de Capital Es la asignación de fondos limitados a un grupo en competencia de presupuestos de activos fijos. (Ochoa, 2001. p. 332)

Razón circulante ver índice de Solvencia.

Razón Costo-Beneficio (Razón B/C) Llamado a menudo índice de utilidad. Las razones B/C se utilizan para evaluar proyectos de desembolsos capitalizables. Se calculan dividiendo el valor presente de las entradas a caja en un proyecto entre la inversión neta en éste. Si la razón B/C es mayor a uno, el proyecto es aceptable; de otra manera, debe rechazarse. (Ochoa, 2001. p. 333)

Razón de Deuda-Capital Es la medida de la capacidad financiera de la empresa, que se calcula dividiendo la deuda a largo plazo entre el capital. Mientras más alta sea esta razón, más capacidad financiera tiene la empresa. (Ochoa, 2001. p. 333)

Razón de Pagos Es el dividendo de la empresa por acción, dividido entre las ganancias por acción. Esta razón indica el porcentaje de la utilidad que se distribuye a los socios en efectivo. . (Ochoa, 2001. p. 333)

Riesgo Se usa alternativamente con el término incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos correspondientes a un proyecto o a los valores previstos de una empresa. En sentido estadístico, el riesgo es real cuando un decidor puede calcular las probabilidades relacionadas con diferentes resultados.

Riesgo de Operación Es el riesgo de no estar en capacidad de cubrir los costos de operación. El incremento del apalancamiento operativo aumenta el riesgo de operación de la empresa.

Riesgo Financiero Es el riesgo de no estar en condiciones de cubrir los costos financieros. Mientras más grande sea el apalancamiento financiero de una empresa, más alto es su riesgo financiero.

Riesgo Total Es el riesgo de que la empresa sea incapaz de hacer frente a sus costos financieros y operativos. Mientras más alto sea el apalancamiento operativo y financiero de una empresa mayor será su riesgo total.

Rotación de Caja Es el número de veces que rotan los fondos de la firma durante un año. Puede calcularse dividiendo el ciclo de fondos en días por el número de días del año. Mientras mayor sea la rotación de caja de la empresa, es mayor la eficiencia de los fondos en uso y viceversa.

Rotación de inventario Es una razón que se calcula dividiendo el costo de las mercancías vendidas entre el promedio del inventario, es decir, las veces por año que se vende un artículo del inventario. Como regla general, es preferible una alta rotación del inventario. (Ochoa, 2001. p. 333)

Rotación Total de Activos Es una razón que indica la eficacia con que una empresa aprovecha sus activos. Se presume que cuanto más alta sea esta razón, mayor será la eficiencia de la empresa en la utilización de sus activos. (Ochoa, 2001. p. 334)

Superávit (Utilidades Retenidas) Es el monto de las ganancias después de impuestos que no se paga en dividendos. El renglón del balance correspondiente al superávit representa las ganancias retenidas en el período que comprende dicho balance. (Ochoa, 2001. p. 335)

Tasa de Crecimiento Es la tasa anual compuesta a la cual crecen en un período de años una serie de flujos de caja, tales como ganancias o dividendos, y que se formula como un porcentaje. (Ochoa, 2001. p. 220)

Uso de Fondos El uso de fondos en una empresa incluye aumento en los activos, disminución de pasivos, pérdida neta, el pago de dividendos y la readquisición o retiro de acciones. (Ochoa, 2001. p. 213)

Valor en Libros Es el valor contable de un activo, un pasivo o una participación. El valor en libros por acción de acciones ordinarias es igual al valor intrínseco de las acciones más el superávit ganado. (Ochoa, 2001. p. 233)

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

Tipo y diseño de la Investigación

Tipo de investigación

La Investigación desarrollada se corresponde con una investigación Documental y Descriptiva. La investigación documental es aquella que se refiere a datos secundarios representados por las leyes, reglamentos, convenios, etc. Según Bernal (2006) la investigación documental “consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto del tema objeto de estudio”(p. 110). Por otro lado, la investigación descriptiva” consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento”. (Arias, 2006 p.24), se podría señalar también que los estudios descriptivos son aquellos cuyo objetivo es la “descripción, con mayor precisión, de las características de un determinado individuo, situaciones o grupos, con o sin especificación de hipótesis iniciales acerca de la naturaleza de tales características...” (Sellitz y Jahoda, citados en Ramírez, 2006, p. 84).

De lo anterior se concluye que la investigación desarrollada es descriptiva por cuanto se busca conocer cómo están operando y cuáles son las características de cada uno de los aspectos teóricos – prácticos de la aplicación de la normativa de los precios de transferencia en Venezuela y específicamente en la empresa DEMO, C.A.

Diseño de Investigación

Según la estrategia la investigación obedece a un diseño bibliográfico y de campo. El diseño bibliográfico es aquel que recurre “a la utilización de datos secundarios, es decir, aquellos que han sido obtenidos por otros y nos llegan elaborados y procesados de acuerdo con los fines de quienes inicialmente los elaboran y manejan” (Tamayo, 2002, p. 109). La investigación de campo consiste...”en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna” (Arias, 2006, p. 31).

Población y Muestra

La población “es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo.” (Bernal, 2006, p. 164). Asimismo, Arias (2006) establece que la población “es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación....(p. 81). Para efectos de la información documental se utilizó (mencionar instrumentos legales). De la empresa se tomó, para el estudio de campo, los estados financieros correspondientes al período 2005-2006: Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas, Estado Consolidado de Movimiento del Efectivo y El Estado de Cambio de las Cuentas del Patrimonio.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener la información. Se realizó una revisión documental, tanto de los aspectos legales contemplados en la normativa vigente en Venezuela y Latinoamérica como de los estados financieros de la empresa.

Se tomó en cuenta la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, Leyes, Doctrinas, Providencias y Jurisprudencias además de los Convenios Internacionales a los cuales está suscrita Venezuela.

Se utilizó la técnica del resumen, elaboración de fichas de contenido, esquemas, formularios y cuadro comparativo.

Análisis de los Datos

Para el procesamiento de la información se utilizó el análisis de contenido. El análisis de contenido se refiere a “un conjunto de operaciones que tienden a presentar el contenido de un documento de una forma distinta a la original y provoca la elaboración de otro documento secundario” (Amat Noguera citada por Navarro y Nava, 1996 p. 72). Lo fundamental en el análisis de contenido es el establecimiento previo de ciertas categorías

sobre las cuales va a recaer el análisis y que pueden ser palabras, frases, párrafos, entre otros, cuya presencia va a ser estudiada y clasificada en cada documento. El análisis de contenido o interno recae en el significado y el valor del documento, que constituye entonces la unidad de análisis.

Con la información numérica obtenida de la revisión y análisis de los Estados financieros de la empresa se realizó análisis cuantitativo, cualitativo y se aplicó técnicas estadísticas inmersas en los métodos de análisis. “El análisis cuantitativo se efectúa, naturalmente, con toda la información numérica resultante de la investigación”. (Sabino, 2002, p.134.), en cuanto al análisis cualitativo “se refiere a lo que procedemos a hacer con la información de tipo verbal que, de un modo general, se ha recogido mediante fichas de uno u otro tipo”. (Sabino, 2002, p.135).

En la investigación se utilizó Técnicas estadísticas, para poder medir el riesgo a están expuestas las compañías en las economías mundiales, dentro las herramientas estadísticas utilizadas se encuentran la varianza y la covarianza.

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Este capítulo está dirigido a presentar un modelo de Análisis del Informe Financiero en la Empresa CVG Bauxilum, como base para la toma de decisiones en las empresas del Sector Público. Para llevar a cabo este proceso se estableció en el marco teórico las normas, procedimiento y análisis de los componentes de las formulas que miden el resultado a través de los indicadores financieros.

Pasos para llevar a cabo este proceso del Modelo de Indicadores:

- 1- Presentar los estados Financieros (Balance General, Estado de Ganancia y Pérdidas), de la Empresa a estudiar.

- 2- Presentar el Simulador financiero utilizado para realizar los cálculos de los respectivos indicadores involucrados en el proceso de toma de decisiones. El cual está diseñado en una hoja de cálculo (Excel).

- 3- Completar el simulador financiero con los insumos financieros presentados en las cuentas prevista en el balance General y el estado de Ganancias y Pérdidas.

- 4- Una vez completada la información automáticamente, los vínculos del simulador realizan los cálculos respectivos a cada indicador o razón y reflejan el resultado obtenido para cada ítem.

- 5- Con los resultados obtenidos se procede a realizar el análisis respectivo cada ítem.

- 6- Una vez con los resultados se procede a realizar el informe Financiero para la toma de decisión en la empresa aplicado.

Paso N° 1, 2, 3.

Presentación de los estados Financieros, (Balance General, y Estado de Ganancias y Pérdidas, en Simulador Financiero, Llenado de los Formatos con los saldos del Balance general y el Estado de Ganancias y Pérdidas.

Cuadro N° 1

CVG BAUXILUM, C.A	
BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006	
(EXPRESADO EN MILES DE BOLIVARES)	
ACTIVO	AÑO 2.006
Activo Circulante	
Caja	63.644.026,00
Banco	100.000.000,00
Cuentas por Cobrar Neto	187.712.286,00
Efectos por Cobrar Neto	200.000.000,00
Inventarios	494.225.746.118,00
Total Activo Circulante	494.777.102.430,00
Propiedad, Planta y Equipo	
Activo Fijo Tangible	
Terreno	71.247.535,33
Edificio	3.135.955.780,69
Maquinaria	6.212.006.189,11
Flota de Vehículo	31.094.346,75
Mobiliarios y Equipos	100.000.000,00
Herramientas	5.553.764,90
Depreciación Acumulado de Activo	(6.438.312.603,03)
Total Propiedad, Planta y Equipo Neto	3.117.545.013,75
Total Activo	497.894.647.443,75
PASIVO Y PATRIMONIO	
Pasivo	
Pasivo a Corto Plazo	
Sobregiro Bancario	133.253.996,00
Efectos a Pagar a Bancos	1.000.000,00
Cuentas por Pagar	195.515,00
Nomina Por Pagar	69.430.541,00
Total Pasivo a Corto Plazo	203.880.052,00
Pasivo a Largo Plazo	
Hipoteca por Pagar	426.582.271,00
Crédito Hipotecario	112.743.456,00
Total Pasivo a Largo Plazo	539.325.727,00
Total Pasivo	743.205.779,00
Patrimonio	
Capital Social	5.886.456.610,66
Utilidad Retenida	11.058.560.566,40
Superávit	480.206.424.487,69
Total Patrimonio	497.151.441.664,75
Total Pasivo y Patrimonio	497.894.647.443,75

Fuente: Gerencia de Finanzas de la Empresa

Cuadro N° 2

CVG BAUXILUM, C.A
ESTADO DE GANANCIAS y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006
(EXPRESADO EN MILES DE BOLIVARES)
AÑO 2.006

Ingresos	
Ventas Netas	1.440.793.699,57
Costo de Ventas	
Inventario Inicial	4.486.597.716,18
compras netas	862.657.982,65
Inventario Final	4.151.231.266,16
Costo de Ventas	1.198.024.432,67
Utilidad Bruta en Ventas	242.769.266,90
Gastos de Operaciones	42.381.437,45
Gastos de Administración	83.789.919,00
Total Gastos de Operaciones	83.789.919,00
Utilidad Neta en Operaciones	158.979.347,90
Resultado del Ejercicio A. I.S.L.R	158.979.347,90
Resultado Neto del Ejercicio	158.979.347,90

Fuente: Gerencia de Finanzas de la Empresa

Paso N° 4 y 5:

Cálculo y resultado de los Indicadores luego de procesar automáticamente en hoja de cálculo de Excel.

Cuadro N° 3

CVG BAUXILUM, C.A. Indicadores y Razones Financieras De Estados Financieros Terminados al 31 de Diciembre Año 2006

	2006 Razón de la Empresa	Promedio de la Industria
I.- Liquidez o Solvencia:		
1. Circulante: Activo Circulante/Pasivo Corto Plazo	2,426,80	2,50
2. Prueba de Liquidez: (Efectivo+Cuasi+Exigible)/Pasivo a Corto Plazo	2,70	1,00
3. Prueba de Efectivo: (Efectivo+Cuasi)/Pasivo a Corto Plazo	0,80	0,80
4. Capital de Trabajo: Activo Circulante-Pasivo a Corto Plazo	494.573.222.378,00	-
II.- Apalancamiento:		
6. Endeudamiento: Pasivo Total/Activo Total -Intangible	0,00	33%
7. Endeudamiento a Largo Plazo: Pasivo a largo Plazo /Activo Total-Intangible	0,17	20%
8. Inversión a Largo Plazo: Capital Contable+Pasivo a Largo Plazo/Activo Fijo Neto	159,64	150%
9. Cobertura de Intereses: Utilidades Netas en Operación/Gasto por Intereses	3,75	8,00
10. Propiedad: Capital Contable/Activos Totales	1,00 %	60%
III.-Actividad:		
11. Rotación Del Inventario: Costo de Ventas/Inventario Promedio	1,20	9,00
12. Promedio de convertibilidad del inventario: 360/Rotación del Inventario	300,00	40 días
13. Rotación del Exigible: Ventas a Créditos/Cuentas y Efectos por Cobrar (netos)	1,60	12,00
14. Periodo de Promedio de Cobranza: 360/Rotación del Exigible	225,25	30 días
15. Rotación del Activo Fijo: Ventas/Activo Fijo	0,26	5,00
16. Rotación del Activo Total: Ventas/Activo Total	0,00	2,00
17. Rotación de Cuentas y Efectos por Pagar: Compras a Crédito/Cuentas y Efectos por Pagar	1,71	8,00
18. Periodo Promedio de Pago: 360/Rotación de Cuentas y Efectos por Pagar	210,00	45 días

Fuente: Gerencia de Finanzas de la Empresa

Paso N° 6:

Presentación del Informe Financiero ante la gerencia de Finanzas de la Empresa Para la Toma de decisiones en los respectivos Ítems.

Informe de la Evaluación de los Indicadores Financieros

Por medio de la presente le hacemos llegar el análisis practicado a los Estados Financiero en el periodo comenzado el 01 de enero de 2007 y terminado el 31 de Diciembre 2007.

Para la evaluación y análisis del periodo mencionado se utilizo un Simulador Financiero, realizado en hoja de cálculo en archivo Microsoft Office Excel, el cual esta conformado por tres (3) segmentos. El Primero (I), Liquidez y Solvencia, el segundo (II) Apalancamiento y el tercero (III) Actividad.

En función a los resultados obtenidos se logro deducir lo siguiente:

El Índice de Solvencia Practicado a las cuentas respectiva arrojo un monto de Bs. 2.426,80 lo cual determinada que la empresa tiene dinero ocioso el cual puede ser invertido en un portafolio de inversiones que le retribuya unos ingresos adicionales a su objetivo y muy claramente podemos visualizar que no hay alguna dificultad para cancelar a los proveedores a corto plazo. Con respecto al indicador de la empresa en referencia esta muy por encima a este entorno.

El Índice de Liquidez, obtenido es de proporción, de Bs. 2,70 a 1, esto quiere decir que la empresa presenta una liquidez satisfactoria para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

El Índice de Prueba de acido, se presenta en una relación Bs. 1 a 1 esto quiere decir que cuanto con un bolívar para cancelar de forma inmediata las obligaciones a corto plazo.

El Índice de Capital de trabajo obtenido en este ejercicio de Bs. 494.573.222.378,00 es suficientemente holgado para poder cumplir con las operaciones encomendadas en el día a día de la organización.

Los Indicadores de Apalancamiento o endeudamiento podemos notar que la empresa, podemos apreciar que la empresa, tiene la capacidad suficiente para cancelar las obligaciones contraídas sin comprometer los activos de la empresa y aún el patrimonio de

la misma, los indicadores de la industria son la referencia hasta donde la organización puede ser uso de activo y patrimonio en darlos como garantía colateral por obligaciones contraídas a corto y largo plazo.

Con respecto a los Indicadores de actividad podemos deducir a través de los resultados obtenidos lo siguiente:

El Indicador de Rotación de los Inventarios que da 1,20 Veces en comparación con el de la Industria podemos apreciar que esta muy por de bajo el de la industria de 9 veces y la empresa es de 1,20 veces, se debe se una revisión en función a las compras, da la impresión que las compras esta sobreestimadas en virtud al consumo real.

El Promedio de Convertibilidad del Inventario es de 300 días, lo que quiere decir que el inventario de la empresa se reemplaza únicamente una vez al año debido a que resultado obtenido es de 300 días en virtud al año que lo conforman 360 días.

El Indicador Rotación de los Exigibles podemos apreciar que es de 1,60 veces y lo normal que nos dicta la industria debe ser de 12 veces al año e igualmente hay que realizar una revisión para detectar en donde esta ocurriendo el cuello de botella de las políticas de crédito que tiene la organización.

El Indicador Periodo Promedio de Cobranza, podemos apreciar que la empresa resultados de 225,25 días y lo normal es de 30 días, si visualizamos que los inventarios rotan una vez en el año, que cobramos con un promedio de una vez al año, podemos recomendar a la alta Gerencia que se revise una manera exhaustiva que esta pasando en la gestión administrativa de la organización.

Indicador Rotación de los Activos fijos es de 0,26 veces y lo normal es que los activos estén funcionado como mínimo en un 60 % de la capacidad normal y si podemos apreciar en la empresa no se llega a un 0,5 %.

El Indicador rotación de los activos totales se mueven únicamente en un 1% de lo Normal.

El Indicador Rotación de las Cuentas y efectos por cobrar se deben mover en el sector de la Industria en ocho (8) veces como mínimo y la empresa únicamente lo hace en 1,71 veces.

Con respecto al **Índice promedio de Pago** el sector industrial se debe mover en cuarenta cinco días (45), y la empresa lo realiza en 210 días, lo que quiere decir que la empresa se esta apalancando con sus proveedores y es la razón que exista tanta disponibilidad en la caja o en banco.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Las organizaciones existen para lograr metas y objetivos a través del esfuerzo unificado, por lo cual requiere de medios de control para facilitar el logro de esos objetivos. Dentro de estos medios de control, conjuntamente con las políticas, normas y reglamentos se pueden mejorar para ayudar a la toma de decisiones y apoyar el logro de las metas.
- Los conjuntos de indicadores utilizados en el trabajo se establecieron de acuerdo a la normativa utilizada por la empresa, los cuales servirán de gran provecho en el estudio profundo del comportamiento de la gestión administrativa y financiera de la empresa.
- El instrumento propuesto para la gerencia de administración y finanzas a través de indicadores de financieros proporciona a los analista una herramienta necesaria para evaluar el los periodos económicos y financieros de la organización para presentarlo a la alta gerencia para tomar una decisión oportuna y puntual en el proceso financiero.

Recomendaciones

- Implantar el modelo del informe de análisis de los Estados Financieros.
- Elaborar normas y procedimientos que regulen e integren el modelo para de decisión.
- Dictar seminarios y talleres al personal supervisorio para desarrollar las destrezas y habilidades en la aplicación de los indicadores Financieros.
- Animar a los empleados a presentar ideas sobre posibilidades de elevar la productividad y reducir los costos.

Bibliografías

- Arias, F. (2006). El proyecto de Investigación. 5ta. Edición. Caracas. Editorial Episteme. C.A.
- Bernal, (2006). Metodología de la Investigación. 2da. Edición. México. Prentice Hall.
- Catacoa, (1999). Contabilidad. La base para las Decisiones Gerenciales. Editorial McGraw Hill Interamericana. Colombia.
- Corporación Venezolana de Guayana. (1999). Norma CVG Excelencia De Gestión. Manual de la Corporación. Ciudad Guayana, Venezuela: Autor.
- CVG BAUXILUM. (2001) Manual de Normas y Procedimientos. Normas para la Evaluación del Desempeño de la Empresa. No. 02.00-08 Fecha Vigencia 12-11-2001. Ciudad Guayana, Venezuela: Autor.
- Godoy, F. (2004). *Diccionario de Finanzas*. Argentina: Valleta Ediciones.
- Gómez, F. (2006). *NIC/NIF: Ejercicios Resueltos Comentados*. España: Ediciones Gestión 2000.
- Ivancevich, J., Lorenze, P. y Skinner, S. (1996): *Gestión, Calidad y Competitividad*. Primera Edición. España: Publicaciones IRWIN.
- KENNEDY; R.D. y McMullen; S.Y. *Estados Financieros, Forma, análisis e interpretación*.
- Navarro, T. y Nava, H. (1996). *Proceso y Producto en la Investigación Documental*. 2da. Edición. Venezuela. Editorial de la Universidad del Zulia.
- Ochoa, G. (2001) *Administración Financiera*. Editorial Mc Graw Hill Interamericana. México.
- Ramírez, T. (2006). *Como hacer un proyecto de Investigación*. Caracas. Editorial Panapo.
- Rosenberg, (1995). *Diccionario de Administración y Finanzas*. Grupo Editorial Océano. España.
- Sabino, C. (2002). *El Proceso de Investigación*. Caracas. Editorial Panapo.
- Tamayo, M. (2002). *El Proceso de la Investigación Científica*. 4ta. Edición. México. Noriega Editores.
- VIVES; Antonio. *Evaluación Financiera de Empresas. El Aspecto de la devaluación y la inflación*. Segunda Reimpresión. Mayo 1993.

Weston; J.Fred y COPERLAND; T.E. Finanzas en Administración. Volumen I, Novena Edición McGraw-Hill.México.

Wikipedia, (2007). *Glosario de Términos Administrativo-Contables*. [Documento en Línea]- Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/> [Consulta: 2007, Marzo 10]