

ANÁLISIS FINANCIEROS

Denisis Margelis Alonzo Rojas, T.S.U.

Lugo Leydimar.

Peraza Keison.

Rivas Junior.

Velázquez Maricruz.

CÁTEDRA: Ingeniería Financiera. Mayo 2012

Universidad nacional Experimental Politécnica “Antonio José de Sucre”. Urb. Villa Asia, final Calle China. S/N. Código Postal: 8040. Puerto Ordaz – Venezuela.

dmargelys@yahoo.com Maricruz.velasquez@htomail.com

Junior86@hotmail.com

Asesor: MSc. Ing. Iván J. Turmero Astros. Docente Agregado. Departamento de Ingeniería Industrial. UNEXPO. (iturmero@yahoo.com)

La interpretación de los Estados Financieros se hace fin de evaluar la situación actual y pasada de la empresa, así como los resultados de sus operaciones, con vista a determinar del mejor modo posible la situación y resultados futuros. Este artículo es un análisis del documento original escrito por HERRERA CARVAJAL&ASOCIADOS CIA.LTDA.

A través del análisis de los Estados Financieros y de la estructura patrimonial de la empresa, el empresario estará en disposición de conocer de forma permanente: el periodo medio o de maduración de la empresa; el fondo de maniobra, el capital de trabajo y la situación de tesorería; análisis de la liquidez y solvencia; los fondos generados por las operaciones; el cash-

flow; la autofinanciación; distinguirá los conceptos de rendimiento y rentabilidad; el efecto de apalancamiento; y conocerá ante todo la distancia a que se encuentra de la suspensión de pago.

ANÁLISIS FINANCIEROS.

El análisis financiero de una empresa consiste en el análisis e interpretación, a través de técnicas y métodos especiales, de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros. La recopilación de la información necesaria para realizar un análisis financiero, así como el análisis mismo se realizan de acuerdo a las necesidades del usuario.

En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es

convertir los datos en información útil, razón por la que el análisis de los estados financieros debe ser básicamente para la toma de decisiones. De acuerdo con esta perspectiva, a lo largo del desarrollo de un análisis financiero, los objetivos perseguidos deben traducirse en una serie de preguntas concretas que deberán encontrar una respuesta adecuada.

Cantidad ilimitada de bases creadas por el usuario: las fórmulas definibles pueden ser creadas en una cantidad ilimitada, se detallan a continuación algunos ejemplos:

- ✓ Costos directos.
- ✓ Costo de ventas.
- ✓ Capital de trabajo.
- ✓ Necesidades operativas de fondos.
- ✓ Créditos por ventas.
- ✓ Ganancias totales.
- ✓ Gastos variables.
- ✓ Utilidad neta.
- ✓ Utilidad bruta.
- ✓ Ventas totales.
- ✓ Mano de obra directa.
- ✓ Ratios (liquidez, endeudamiento, rentabilidad, actividad etc.)

CLASIFICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE ANÁLISIS.

A. Métodos de Análisis Financieros:

a.1 Rentabilidad: Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial.

a.2 Liquidez: los ratios que miden la disponibilidad o solvencia de dinero en efectivo, o la capacidad que tiene la empresa para cancelar.

B. Método del Análisis Vertical: Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical.

C. Método del Análisis Horizontal: Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

IMPORTANCIA DEL FLUJO DE EFECTIVO EN LA EMPRESA.

La administración del efectivo es de gran importancia en cualquier negocio, porque es el medio de obtener mercancías y servicios. Se requiere de un cuidadoso análisis de las operaciones relacionadas con el efectivo, debido a que este activo puede mal invertirse rápidamente.

La administración del efectivo, en general se centra en dos importantes áreas:

Elaboración del presupuesto de efectivo.
Mantenimiento de un adecuado control contable.

Estado de Cambios en la situación financiera con base en efectivo
Concepto técnico y su presentación. El

Balance General es un estado que muestra la situación financiera a una fecha determinada, mientras que el estado de resultados muestra el resultado de las operaciones durante un periodo determinado.

ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA.

A través del análisis financiero se quiere conocer la capacidad de pago que tiene la empresa a corto plazo, y, para ello se analiza básicamente la relación existente entre el Pasivo Corriente (la deuda que tengo que satisfacer a corto plazo) y el Activo Corriente (lo que puede convertirse en dinero en poco tiempo). Naturalmente, la salud financiera de una empresa precisa que el Activo Corriente sea mayor que el Pasivo Corriente, ya que, si no es así, la empresa puede terminar en Suspensión de Pagos (concurso de acreedores).

Se clasifican de la siguiente manera:

Por la clase de información que se aplica.

A. Métodos Verticales.

Aplicados a la información referente a una sola fecha o a un solo período de tiempo.

B. Métodos Horizontales.

Aplicados a la información relacionada con dos o más fechas diversas o dos o más períodos de tiempo.

C. Análisis factorial.

Aplicado a la distinción y separación de factores que concurren en el resultado de una empresa.

Por la clase de información que maneja.

D. Métodos Estáticos.

Cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a una fecha determinada.

E. Métodos Dinámicos.

Cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a un período de tiempo dado.

F. Métodos Combinados.

Cuando los estados financieros sobre los que se aplica, contienen tanto información a una sola fecha como referente a un período de tiempo dado.

Por la fuente de información que se compara.

G. Análisis Interno.

Cuando se efectúa con fines administrativos y el analista está en contacto directo con la empresa, teniendo acceso a todas las fuentes de información de la compañía.

H. Análisis Externo.

Cuando el analista no tiene relación directa con la empresa y en cuanto a la información se verá limitado a la que se juzgue pertinente obtener para realizar su estudio. Este análisis por lo general se

hace con fines de crédito o de inversiones de capital.

Por la frecuencia de su utilización.

I. Métodos Tradicionales.

Son los utilizados normalmente por la mayor parte de los analistas financieros.

J. Métodos Avanzados.

Son los métodos matemáticos y estadísticos que se aplican en estudios financieros especiales o de alto nivel de análisis e interpretación financieros.

K. Métodos Verticales.

Son aquellos en donde los porcentajes que se obtienen corresponden a las cifras de un solo ejercicio.

De este tipo de método tenemos al:

- ✓ Método de Reducción de la información financiera.
- ✓ Método de Razones Simples.
- ✓ Método de Razones Estándar.
- ✓ Método de Por cientos integrales.

L. Métodos Horizontales.

Son aquellos en los cuales se analiza la información financiera de varios años. A diferencia de los métodos verticales, estos métodos requieren datos de cuando menos dos fechas o períodos.

Entre ellos tenemos:

- ✓ Método de aumentos y disminuciones.
- ✓ Método de tendencias.
- ✓ Método de Control Presupuestal.
- ✓ Métodos Gráficos.

- ✓ Combinación de métodos.

PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio económico y productivo, representan el punto de partida para indicar cuantas unidades deben venderse si una compañía opera sin pérdidas. A una empresa de nada le sirve producir sin pérdidas, si el efectivo que genera no le alcanza para operar. Y es que el efectivo lo requiere no sólo para cubrir los costos variables y los fijos, sino también para efectuar los abonos pactados en sus obligaciones financieras, para cancelar los impuestos, para comprar los activos fijos que la empresa necesita, para financiar los incrementos de cartera y de inventario que la inflación y/o el crecimiento le demandarán sin duda, y sobre todo, para garantizarle a los accionistas un justo retorno a su inversión.

Es importante conocer el mínimo de producción y ventas que garantice que el negocio puede cancelar sus costos fijos y variables y, todos los demás compromisos que demanden erogaciones de efectivo, a los cuales está obligado el negocio. Existen gastos que se registran contablemente como tales pero no implican salida de efectivo, tales como la depreciación, las amortizaciones y los diferidos.

RAZONES FINANCIERAS.

Una Razón es la comparación de dos cantidades, para indicar cuantas veces una

de ellas contiene a la otra. Involucra los métodos de cálculo e interpretación de índices financieros a fin de evaluar el desempeño y posición de la empresa. Las razones financieras son un indicador que se obtiene de la relación matemática entre los saldos de dos cuentas o grupos de cuentas de los Estados Financieros de una empresa, que guardan una referencia significativa entre ellos y es el resultado de dividir una cantidad entre otra. Los elementos fundamentales son los Estados de Resultados y el Balance General.

USO DE LAS RAZONES FINANCIERAS.

Para tomar decisiones racionales en relación con los objetivos de la empresa, el administrador financiero debe usar ciertas herramientas analíticas. El propósito de la empresa no es solo el control interno, sino también un mejor conocimiento de los que los proveedores de capital buscan.

Las razones financieras más significativas que deben ser empleadas son:

- ✓ Razones de Liquidez Financiera.
- ✓ Razones de Solvencia.
- ✓ Razones de Endeudamiento.
- ✓ Razones de Solidez y Estabilidad de los activos Fijos.
- ✓ Razones de Rentabilidad.
- ✓ Razones de Rotación.
- ✓ Apalancamiento Financiero.

ANÁLISIS DE TENDENCIAS.

Al igual que el método de estados comparativos, el análisis de tendencias es un método de interpretación horizontal. Se selecciona un año como base y se le asigna 100% a todas las partidas de ese año. Luego procede a determinar los porcentajes de tendencias para los demás años y con relación al año base, es decir, es el método de análisis que consiste en observar el comportamiento de los diferentes rubros del Balance General y los Estados de Resultados, para detectar algunos cambios significativos que puedan tener su origen en errores administrativos.

COMPARACIÓN DE UNAS RAZONES CON OTRAS.

Los ratios financieros se utilizan como valores de comparación, ya sea dentro de la empresa (periodo a periodo) ó entre empresas:

- ✓ Se puede comparar razones financieras de la misma empresa, es decir, efectuar un análisis interno relacionando una razón actual con razones históricas (pasadas) ó con razones presupuestadas (futuras).
- ✓ También pueden compararse las razones financieras de una empresa con las de otras empresas similares, en forma individual ó a nivel promedio de la industria a la que pertenecen. La validez de la comparación depende de la similitud existente entre las

empresas cuyos índices fueron analizados.

- ✓ Además de los ratios mostrados, la organización puede definir sus propios indicadores que permitirán medir cuantitativamente el logro de sus objetivos.

TIPOS DE RAZÓN.

Se presentan los principales:

M. ÍNDICE DE SOLVENCIA (IS):

Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$IS = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

Según el resultado que se significa que por cada peso que la empresa debe tiene XXX cantidad para responder por sus obligaciones a corto plazo, si da menos de uno la empresa debe hacer algo inmediato para poder aumentar su solvencia.

N. RAZÓN DE LIQUIDEZ:

Otra herramienta contable sería la Ratio de Liquidez que tiene los mismos elementos que la fórmula del Fondo de Maniobra:

$$\text{Ratio de liquidez} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Si el Activo Corriente es mayor que el Pasivo Corriente el resultado de la Ratio de liquidez es mayor que 1. De hecho, el

resultado óptimo de la Ratio de Liquidez es mayor que 1 y cuando más cercano a 2 mejor.

O. LIQUIDEZ.

La liquidez como la facilidad de intercambiar un activo por productos y servicios, siendo el dinero en efectivo el activo de mayor liquidez ya que puede ser utilizado de forma inmediata para cualquier transacción económica.

P. RAZÓN DE PRUEBA ÁCIDA.

Esta razón complementa el estudio de la solvencia y para calcularla es necesario clasificar el activo circulante en dos grupos: 1) el efectivo y los activos de rápida conversión en efectivo, tales como las inversiones temporales y las cuentas por cobrar, y 2) los activos menos líquidos, tales como los inventarios, que normalmente requieren de más tiempo para su conversión en efectivo, y los gastos pagados por anticipados.

El importe del primer grupo, al que se denomina activo disponible, se divide entre el total de pasivo circulante para obtener la razón de la prueba de ácido o razón de liquidez. Cuando las cuentas por cobrar son de lenta recuperación, se excluyen del cálculo anterior. El cociente de razón de liquidez representa la cantidad de pesos y centavos disponibles para el pago de cada peso de pasivo circulante.

Un ejemplo de su cálculo se muestra a continuación:

$$\frac{\text{Activo_disponible_}\$108,242}{\text{Pasivo_circulante_}\$140,647} = \text{Cociente_de_liquidez_}\$0.77$$

Lo cual significa que se tienen \$0.77 de activos líquidos disponibles por cada peso de pasivo a corto plazo.

Q. CAPITAL DE TRABAJO NETO.

Es un índice de estabilidad financiera o de protección marginal, muy utilizando pues muestra la protección para los acreedores en caso la empresa entre en recesión.

Capital De Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

R. ÍNDICES DE ROTACIÓN.

Son indicadores que permiten evaluar los niveles de actividad, relacionados con las cobranzas, los pagos, niveles de inventario y los activos fijos.

Miden que tan eficientemente la empresa utiliza los activos y sus recursos en general.

S. LIQUIDEZ DE LAS CUENTAS POR COBRAR.

Este índice de rotación indica la capacidad de la empresa para generar ventas a partir de su inversión en cuentas por cobrar (A/R).

Generalmente, la liquidez de las cuentas por cobrar se mide primero con la ayuda de su índice de rotación (A/R):

Rotación A/R = Ventas a crédito / Cuentas por cobrar.

T. ÍNDICES DE CUENTAS POR PAGAR.

Mide el plazo promedio en que la empresa cancela sus obligaciones, es decir, el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo durante el año.

U. ROTACIÓN DE INVENTARIOS.

El número de veces que el inventario se vende o gira cada año. Indica la rapidez con que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar mediante ventas.

$$\text{Periodo Promedio De In ventarios} = \frac{360}{\text{Rotacion De Inventarios}} \text{ (días)}$$

Este mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.

$$RI = \frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Inventario promedio}}$$

V. ÍNDICES DE ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.

Indica la eficiencia en el uso de los activos.

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \text{Ventas} \div \text{Activo Fijo}$$

W. ÍNDICES DE APALANGAMIENTO.

El Apalancamiento Financiero en una Empresa es una herramienta muy útil, ya que permite evaluar la relación entre la deuda y los capitales propios de la empresa. En otras palabras, el Apalancamiento Financiero no es más que la estrategia económica propiamente dicha de una empresa. Esta razón se calcula según la fórmula siguiente:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Activo/Patrimonio}}{\text{Activo/Patrimonio}}$$

Si el resultado de este ratio es > 1 , implica que el uso de la deuda permite aumentar la rentabilidad financiera. Sin embargo, si su valor es muy alto, esto conlleva a que el endeudamiento crece y por lo tanto puede afectar a la empresa, principalmente por el aumento de los gastos financieros, limitando a la empresa en la capacidad de solicitar préstamos.

X. ÍNDICES DE PROPIEDAD Y ENDEUDAMIENTO.

Este índice teóricamente se relaciona 60% de propiedad y 40% de endeudamiento. Son los índices que permiten conocer la contribución de los propietarios frente a los fondos proporcionados por los

acreedores. Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones de pago.

Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$\text{RE} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Y. ÍNDICES DE CARGAS FINANCIERAS.

La carga financiera es la suma de los gastos financieros y la amortización de capital de las operaciones de préstamo a largo plazo vigentes. Su nivel de importancia, se relativiza dividiéndolo entre los ingresos corrientes, es decir, la suma de los impuestos directos, impuestos indirectos, tasas y otros ingresos, transferencias corrientes e ingresos patrimoniales.

Z. ÍNDICES DE RENTABILIDAD.

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

✓ **MARGEN BRUTO DE UTILIDADES (MB):** Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

$$\text{MB} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ **MARGEN DE UTILIDADES OPERACIONALES (MO):** Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.
- ✓ **MARGEN NETO DE UTILIDADES (MN):** Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

AA. ÍNDICES DE RENTABILIDAD PATRIMONIAL.

Es la capacidad de generar utilidades o beneficios con la inversión de los accionistas, según el valor en libros. Mide el retorno del capital del accionista

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

BB. ÍNDICES DEL MODELO DUPONT.

Una demostración de la forma como pueden integrarse algunos de los indicadores financieros, la constituye el denominado Sistema Dupont.

Este sistema correlaciona los indicadores de actividad con los indicadores de

rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los recursos para producir ventas o del margen neto de utilidad que tales ventas generan.

RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN →
UTILIDAD NETA / ACTIVOS TOTALES

BALANCE GENERAL.

Todo negocio, para empezar, requiere de recursos materiales o en dinero los cuales constituyen el capital o patrimonio con el que la empresa arrancará. Este capital habrá de moverse, con el transcurso de las operaciones y algunas veces bajará o subirá por efecto de pérdidas o ganancias.

Los elementos anteriores permiten formular una igualdad que se da en las empresas, a saber que los recursos disponibles son iguales a las obligaciones más el patrimonio, o dicho de otra manera: el activo (A) es igual al pasivo (P) más el capital (C).

$$A = P + C$$

El balance general es el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos (lo que organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

ACTIVOS.

Son todas aquellas cosas que nos dan dinero a nuestro bolsillo. Está compuesto por el conjunto de bienes y derechos de los que es titular la empresa, así como otras partidas con la característica común de que se utilizan en la generación de ingresos. Dentro del Activo, distinguiremos entre Activo No Corriente y Activo Corriente. Denominaremos Activo no corriente a aquellos bienes y derechos adquiridos con intención de que permanezcan en la empresa durante más de un año.

CLASIFICACIÓN DE LOS ACTIVOS.

Los activos se clasifican en el balance general atendiendo a su liquidez, es decir, a la facilidad con la que puedan convertirse en efectivo, quedando de esta manera agrupados en dos categorías: activos circulantes y activos no circulantes.

CC. Activos circulantes o corrientes: Son aquellos activos de los cuales se espera que se conviertan en efectivo, se vendan o se consuman en el transcurso del ciclo normal de operaciones en la empresa.

Dentro de este grupo de activos se incluyen:

- ✓ Efectivo: Está constituido por las monedas en curso o sus equivalentes que están disponibles para la operación, tales como: billetes y monedas en caja,

depósitos bancarios en cuentas de cheques, etc.

- ✓ Inversiones temporales: las empresas deben mantener en la cuenta de cheques un mínimo de efectivo suficiente para cubrir los gastos normales de operación y cualquier imprevisto que se presente y el resto, llamado *excedente*, se invierte en instrumentos que le generen mayores rendimientos que lo que ofrece la cuenta de cheques, que es casi nulo.
- ✓ Cuentas por cobrar: representan un derecho a favor de la empresa que se originó por la venta de productos o la prestación de servicios a crédito, el otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.
- ✓ Inventarios: todos los bienes de la empresa que están destinados a la venta o a la producción para su posterior venta.
- ✓ Pagos anticipados: representan una erogación efectuada por servicios que se van a recibir en el futuro o por bienes que se van a consumir en el negocio y cuyo propósito no es venderlos ni utilizarlos en el proceso productivo.
- ✓ Existencias.
- ✓ Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.
- ✓ Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.
- ✓ Inversiones financieras a corto plazo.

- ✓ Periodificaciones a corto plazo
- ✓ Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.

DD. Activos no circulantes o no corrientes: Son aquellos activos que no se convertirán a efectivo en el ciclo normal de operaciones. Este tipo de activos, se subdivide a su vez en tres grupos:

- ✓ Inmuebles, maquinaria y equipo: a estos activos también se les conoce comúnmente con el nombre de activo fijo, debido a que es una inversión permanente.
- ✓ Activos intangibles: son aquellos activos no circulantes que no poseen una sustancia física, es decir, que no se pueden tocar; sin embargo son utilizados para la producción o abastecimiento de bienes, prestación de servicios o para propósitos administrativos, y generarán beneficios económicos futuros que serán controlados por la empresa.
- ✓ Otros activos no circulantes: es una categoría utilizada por las empresas para agrupar aquellos activos que no empatan con ninguna otra categoría, por ejemplo

los documentos o cuentas por cobrar a largo plazo y las inversiones en activos fijos que no se están utilizando actualmente, como un terreno para futuras expansiones, o las inversiones en acciones de una subsidiaria.

- ✓ La última clasificación del activo es otros activos y son todos los valores y derechos propiedad de la empresa, cuyo vencimiento es a más de un año.

PASIVOS.

Está formado por el conjunto de recursos financieros obtenidos por la empresa para el desarrollo de sus funciones y por las estimaciones de gastos futuros. Son todas aquellas cosas que nos sacan dinero de mis bolsillos.

CLASIFICACIÓN DE LOS PASIVOS.

Los pasivos se clasifican de acuerdo con su fecha de vencimiento o liquidación en dos grupos: pasivo a corto plazo y pasivo a largo plazo.

EE. Pasivo a corto plazo o Corrientes

Es aquel cuya liquidación se producirá antes de un año, o dentro del ciclo de operaciones a corto plazo como pueden ser:

- Préstamos bancarios a corto plazo
- Deudas con proveedores
- Impuestos por pagar
- Dividendos por pagar
- Anticipos de clientes
- Deudas con acreedores diversos y gastos acumulados no pagados
- Provisiones para contingencias

Porción a corto plazo de los pasivos a largo plazo, es decir, la parte de los pasivos a largo plazo que tendrá que pagarse en el ciclo normal de operaciones.

FF. Pasivo a largo plazo.

El pasivo a largo plazo está integrado por todas aquellas deudas y obligaciones que la empresa tendrá que cubrir en un plazo mayor a un año o del ciclo de operaciones a corto plazo tales como:

- ✓ Préstamos bancarios a largo plazo.
- ✓ Hipotecas por pagar.
- ✓ Obligaciones por pagar.
- ✓ Otros pasivos a largo plazo.

GG. Pasivos Estimados Y Provisiones.

Son obligaciones adquiridas por las empresas donde prudentemente se toma un plazo en una fecha en que se conozca la contratación del compromiso, es decir, la fecha.

- ✓ Para costos y gastos.
- ✓ Para obligaciones Laborales.
- ✓ Para obligaciones Fiscales (impuestos en general).
- ✓ Pensiones de Jubilación.

PATRIMONIO.

Los bienes que constituyen el patrimonio de las personas, están integrados por cosas, o sea, objetos materiales susceptibles de valoración económica, y objetos inmateriales (derechos). En sentido estricto, conjunto de bienes y derechos que pertenecen a una persona.

CLASIFICACIÓN DEL PATRIMONIO.

HH. Fondos Propios:

- ✓ Capital: El capital social es exclusivamente el aporte de los socios o propietarios de la empresa, y hace parte del patrimonio de la empresa.
- ✓ Superávit de Capital: Comprende el valor de las cuentas que reflejan el incremento patrimonial ocasionado por prima en colocación de acciones, cuotas o partes de interés social, donaciones, entre otras.
- ✓ Reservas: Son los recursos retenidos por la empresa previa

autorización (en algunos casos) del trabajador para cubrir exigencias legales como: reservas obligatorias, estatutarias y ocasionales. Las reservas proceden de beneficios generados por la empresa y que por diversos motivos no se distribuyen a los socios. Se le denomina autofinanciación.

- ✓ Prima de Emisión: es la diferencia entre el valor de emisión de acciones y su valor nominal. , aunque en determinados casos no se cumpla esta igualdad, la diferencia del valor razonable y el valor escriturado de las aportaciones no dinerarias. La prima de emisión se considera como una reserva disponible.
- ✓ (Acciones y participaciones en patrimonio propias): Recogen las acciones o participaciones propias adquiridas por la empresa, bien

para reducir capital, bien por otros motivos.

- ✓ Revalorización del Capital. lo que se persigue es actualizar su valor por la pérdida que han sufrido todas y cada una de las cuentas del patrimonio susceptibles del ajuste a la unidad de medida.
- ✓ Resultados de ejercicios anteriores. Son las ganancias o pérdidas de años anteriores.
- ✓ Resultado del ejercicio. Es la diferencia entre los ingresos y gastos del periodo vigente y se obtiene del Estado de Resultados.

ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

La primera parte consiste en analizar todas las operaciones relativas a la compra-venta de mercancías hasta determinar la utilidad o pérdida de ventas, o sea, la diferencia entre el precio de costo y el de venta de las mercancías vendidas. Para determinar la utilidad o

pérdida de ventas es necesario conocer los siguientes resultados:

- ✓ Ventas Netas
- ✓ Compras totales o brutas.
- ✓ Compras Netas.
- ✓ Costos de lo Vendido.

La segunda parte consiste en analizar detalladamente los gastos de operación, así como los gastos y productos que no corresponden a la actividad principal del negocio y determinar el valor neto que debe restarse de la utilidad bruta, para obtener la utilidad o la pérdida líquida del ejercicio. Para determinar la utilidad o la pérdida líquida del ejercicio es necesario conocer los siguientes resultados:

- ✓ Gastos de Operaciones.
- ✓ Utilidad de Operación.
- ✓ El valor neto entre gastos y otros productos.

ESTRUCTURA ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

	NEGOCIO DE SEVICIOS
-	Venta de Servicios
=	Gastos Operativos
+	Utilidad Operativa
-	Otros Ingresos
=	Otros Egresos
-	Utilidad Antes de impuestos
=	Impuestos de Renta Estimados
	Utilidad Neta después de Impuestos

	NEGOCIO COMERCIAL
-	Ventas de Mercancías
=	Costo mercancía vendida
-	Utilidad Bruta
=	Gastos Operativos
+	Utilidad Operativa
-	Otros Ingresos
=	Otros Egresos
-	Utilidad Antes de Impuestos
=	Impuestos de Renta Estimados
	Utilidad Neta después de Impuestos

	NEGOCIO MANUFACTURERO
-	Venta de Productos
=	Costo de Producto Vendido
-	Utilidad Bruta
=	Gastos Operativos
+	Utilidad Operativa
-	Otros
-	Gastos Financieros
=	Impuestos de Renta Estimados
	Utilidad Neta después de Impuestos

INDICADORES DE GESTIÓN.

Son medidas utilizadas para determinar el éxito de un proyecto o una organización. Los indicadores de gestión suelen establecerse a lo largo del ciclo de vida, para evaluar el desempeño y los resultados.

Estos suelen estar ligados con resultados cuantificables, como ventas anuales o reducción de costos en manufactura.

Los indicadores de gestión presentan paradigmas a la hora de la medición:

- a) La medición precede al castigo.
- b) No hay tiempo para medir.
- c) Medir es difícil.
- d) Hay cosas imposibles de medir.
- e) Es más costoso medir que hacer.

Otro acercamiento de los indicadores de gestión es el Balanced Scorecard, que plantea la necesidad de hacer seguimiento, además de los tradicionales indicadores financieros, de otros tres tipos: perspectiva del cliente, perspectiva de los procesos y perspectiva de mejora continua.

¿QUÉ ES UN INDICADOR DE GESTIÓN?

Los indicadores de gestión son los signos vitales de las empresas. Es una herramienta indispensable para el logro de la eficiencia, calidad, impacto, eficiencia y economía, es la medición y evaluación del servicio o producto que se provee cada unidad u organización, a través de un conjunto de indicadores claves.

Según SENN los indicadores de gestión poseen los siguientes atributos de la información:

- a) Exactitud.
- b) Forma.
- c) Frecuencia.
- d) Extensión.
- e) Origen.
- f) Temporalidad.

- g) Relevancia.
- h) Oportunidad.

OBJETIVOS DE LOS INDICADORES LOGÍSTICOS.

- A) Comunicar las estrategias.
- B) Comunicar las metas.
- C) Identificar problemas y oportunidades.
- D) Diagnosticar el problema.
- E) Entender los procesos.
- F) Definir responsabilidades.
- G) Mejorar el control de la empresa.
- H) Identificar iniciativas y acciones necesarias.

¿PARA QUE SE USAN?

Son el reflejo de los logros y el cumplimiento de los objetivos de un determinado proceso. Se usan como información sobre los procesos que es definido y registrado n forma prescrita soportado hacia la dirección de la empresa en relación a estándares u otra información.

Medir el rendimiento de la organización de manera económica y organizacional y desempeño de las personas.

¿PORQUÉ SE UTILIZAN?

Se utilizan en caso de que una empresa de que una empresa quiera comparar en forma constante los resultados de una u otra área de la organización. Para que

todo proceso de producción se lleve a cabo con eficiencia y eficacia, es implementar un sistema adecuado para calcular los indicadores de gestión.

¿COMÓ ES SU COMPOSICIÓN?

Esta constituida con las siguientes características:

- a) Nombres.
- b) Formas de cálculo.
- c) Unidades.
- d) Glosario.

¿QUÉ MEDIR?

Hay que tener en cuenta que medir es comparar una magnitud con un patrón preestablecido. Miden en general el servicio al cliente y la excelencia de los procesos, el desempeño de la empresa. Permiten tener de una forma exacta y clara los datos cuantitativos de una empresa o entidad, para mejorar el desarrollo de la empresa.

HERRAMIENTAS PARA DESARROLLAR INDICADORES DE GESTIÓN.

- ✓ Cliente Externo: Las empresas se sostienen gracias a los consumidores sin estos no existirían las mismas, es por ello que las empresas deben ser mejores día a día mejorando su

imagen y su cartera de productos.

- ✓ Clima Organizacional: Dentro de cualquier organización se debe mantener un clima lo más tranquilo posible de manera que los trabajadores realicen sus labores con la mayor eficiencia posible.
- ✓ Objetivos Financieros de la Compañía y su Presupuesto: Toda empresa debe al final de su ejercicio financiero cuanto fueron sus utilidades y cuanto estima invertir en el próximo año fiscal. Los objetivos de la empresa se deben establecer recomendablemente al comienzo de cada proceso y deben ser verificados para ver la efectividad del trabajo y el cumplimiento de los mismos.
- ✓ Planeación Estratégica: De esta depende el porvenir de cualquier organización, se debe planificar antes de comenzar los procesos, se definen las especificaciones de los materiales, equipos, personal que realizará el mismo.

CLASE DE INDICADORES DE GESTIÓN.

- ✓ Indicador de Utilización: Es la relación entre la capacidad utilizada y la disponible.

- ✓ Indicador de Rendimiento:
Es la relación entre la producción real y la esperada
- ✓ Indicador de Productividad:
Relación entre los valores reales de la producción y los esperados.

INDICADORES TÍPICOS DE ALGUNAS ÁREAS DE LA ORGANIZACIÓN.

Suministros: Inventarios y Ventas anuales.

- a) Movilidad de Inventarios: Inventarios y Capital Contable.
- b) Importancia de los Suministros: Costos de la materia prima y materiales, Costos de fabricación.
- c) Rotación de Inventario: Materia prima empleada en el mes y Costos de fabricación.
- d) Rotación de créditos pasivos: Compras anuales saldo promedio de las proyecciones x 360.
- e) Plazo medio de créditos pasivos: Rotación de créditos pasivos. Entre otros.

INDICADORES DE ESTRUCTURA FINANCIERA.

- ✓ Indicador Capital de Trabajo =
Capital de trabajo y Activo circulante.
- ✓ Indicador de Recaudo = Total facturación y Total recaudo.

- ✓ Indicador de Punto de Equilibrio =
Punto de Equilibrio y Ventas Totales, entre otros.

29.2 INDICADORES PARA LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN.

- ✓ Productividad Maquinaria=
Producción Hombre maquina.
- ✓ Indicador de Mantenimiento-
Producción= Costos de mantenimiento y Costos de producción.
- ✓ entre otros.

INDICADORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

- ✓ Rentabilidad del
Producto=Margen y Ventas totales.
- ✓ Contribución por Producto:
Margen individual y margen total.
- ✓ Índice de
Comercialidad=Ventas del Producto Ventas Totales, entre otras.

PRINCIPALES INDICADORES DE GESTIÓN.

Los indicadores de gestión también posibilitan evaluar el costo de los servicios públicos y la producción de bienes, su calidad, pertinencia y efectos sociales; y verificar que los recursos se utilicen con honestidad, eficiencia y eficacia.

Entre los principales indicadores de gestión se pueden citar:

- I. Abastecimiento: Es el conjunto de actividades que permiten identificar y adquirir los bienes y servicios que la compañía requiera para su operación. Tiene los siguientes indicadores:
 - ✓ Calidad de los pedidos generados.
 - ✓ Entregas perfectamente recibidas.
 - ✓ Nivel de cumplimiento de proveedores.
- II. Inventarios: Conjunto de bienes, tanto muebles como inmuebles, con los que cuenta una empresa para comerciar. Sus indicadores son:
 - ✓ Índice de Rotación de Mercancía.
 - ✓ Índice de Duración de Mercancía.
 - ✓ Exactitud del inventario.
- III. Almacenamiento: Depósito donde la empresa guarda sus productos de acuerdo a la duración y distribución de los mismo. Indicadores:
 - ✓ Costo de almacenamiento por Unidad.
 - ✓ Costo por Unidad de Despacho.
 - ✓ Nivel del cumplimiento del despacho.
 - ✓ Costos por metro cuadrado.
- IV. Servicio al Cliente: Servicio prestado por la empresa comercio o grupo destinado al consumidor o ya sea al cliente para brindar un producto ofrecido. Indicadores:

- ✓ Nivel de cumplimiento de entregas al cliente.
- ✓ Calidad de la facturación.
- ✓ Causales de nota de crédito.
- ✓ Pendientes por facturar.

- V. Financieros: Una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados al ámbito de generación de valor a través del dinero. Indicadores:
 - ✓ Costos Logísticos.
 - ✓ Márgenes de Contribución.
 - ✓ Ventas Pérdidas.
 - ✓ Costos por cada 100 pesos despachados.

RATIO.

Es la relación o proporción entre dos magnitudes financieras. Conocidos indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa.

Se clasifican en:

- ✓ Ratios Financieros:

También conocidos como indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables o desfavorables de la empresa de la situación económica y financiera de una empresa.

- ✓ Ratios Técnicos:

Caracterizan al funcionamiento de la empresa a nivel de producción.

Representan magnitudes expresadas en físicas. Se clasifican en: Relaciones producto-factor, Relaciones factor-factor, Relaciones producto-producto.

✓ Ratios Materiales:

Se realizan para analizar las ventas y la estructura de los parámetros de la solvencia.

HISTORIA DE TABLEROS DE COMANDOS BALANCED SCORECARD.

En los años 60 aparece en Francia el concepto de Cuadro de Mando (Tableau de Bord). A partir de los años ochenta es cuando el cuadro de mando pasa hacer más que un concepto practico un concepto doctrinal. Pero el mismo se fue desarrollando en su propio funcionamiento, hasta ser un sistema de planificación integral de alto perfil de evaluación.

El Tablero de Mando describe la meta más alta, SER el mejor, la estrategia es el ENTENDIMIENTO común de alcanzar esa meta. El Balanced Scorecard provee el medio para trasladar la visión a un conjunto de objetivos. Estos objetivos se trasladarán a un sistema de medidas de desempeño que comunique con mayor claridad el enfoque estratégico de la empresa.

Los componentes básicos de un buen Balanced Scorecard (Tablero balanceado) son los siguientes:

- ✓ Una cadena de Resultados Causa Efecto: que expresan el conjunto de hipótesis de la estrategia a través de objetivos y su logro mediante indicadores de desempeño.
- ✓ Un enlace de Resultados Financieros: Los objetivos del negocio y sus respectivos indicadores deben reflejar la composición sistemática de la estrategia a través de cuatro perspectivas:
- ✓ Perspectiva Financiera: Tiene como objeto responder a la experiencia de los accionistas. Esta se centra en la creación de valor para el accionista con altos índices de rendimiento y garantía de crecimiento y mantenimiento del negocio.
- ✓ Perspectiva del Cliente: En esta se responde a las expectativas de los clientes, del logro de los objetivos que se plantean. La satisfacción del cliente estará supeditada a la propuesta de valor que la organización plantee.
- ✓ Perspectiva del Proceso del Negocio: Aquí se identifican los objetivos e indicadores estratégicos asociados a los procesos clave de la organización o empresa cuyo éxito depende la satisfacción de las expectativas del cliente y accionistas.
- ✓ Perspectiva del Aprendizaje crecimiento: Se refiere a objetivos e indicadores que

sirven de plataforma o motor de desempeño futuro de la empresa y reflejan su capacidad para adaptarse a nuevas situaciones, cambiar y negociar.

[4]”Análisis e Interpretación de la Información Financiera I. Acosta Altamirano Jaimes .A. E.S.C.A. Consultado el 3/05/2012

Ventajas del tablero de comandos.

La ventaja primordial de la metodología es que no está limitada solamente a una perspectiva, sino que las considera simultáneamente identificando las relaciones entre ellas. De esta es posible establecer una cadena causa efecto que permita tomar las iniciativas necesarias a cada nivel.

De esta manera fortalecen los recursos humanos, tecnológicos, de información y culturales en la administración exigida por los procesos, estos se alinean con las expectativas de los clientes, lo que finalmente será la base para alcanzar los resultados financieros que garanticen el logro de la visión de la empresa la cual siempre debe ser visualizarse para crecer y mantener en el mercado nacional e internacional.

BIBLIOGRAFÍA

[1]Ing. ORTIZ VARGAS. Artículo “Análisis Financiero” 08 / 2001.

[2]Mag. LUIS RAMON OLGUIN GALARZA. INGENIERIA DE NEGOCIOS.

[3]Herrera Carvajal & Asociados CIA.LTDA. Consultado el 3/05/2012.