

Universidad de Sancti Spiritus

José Martí Pérez "

Facultad de Contabilidad y Finanzas



PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

*Título: ANALISIS DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS Y
EL CAPITAL DE TRABAJO. GRUPO GERENCIAL DE
ENERGÍA. COPEXTEL, SANCTI SPÍRITUS.*

DILAYDA S. DEL CAMPO LEGON

Tutor: MSc. Miguel de la C. Sánchez Valera

2012

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal establecer criterios para evaluar y controlar los indicadores económicos, así como para el cálculo del Capital de Trabajo, que posibiliten la toma de decisiones en el Grupo Gerencial de Energía de la División Territorial Copextel. Sancti Spíritus.

El diagnóstico de la situación que presentaba el análisis de los indicadores económicos y financieros fue necesario para el desarrollo de este trabajo, constatándose que no existían orientaciones metodológicas de la Casa Matriz, para realizar el análisis de dichos indicadores.

A partir de los resultados obtenidos se proponen criterios metodológicos para evaluar los indicadores económicos y el Capital de Trabajo, permitiendo así conocer el desempeño en un período determinado; analizar la proyección de soluciones con el propósito de lograr nuevas metas, medir el nivel de solvencia y garantizar un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes de alcanzar el equilibrio financiero; posibilitando así, la toma de decisiones para lograr la gestión del circulante, aspecto fundamental para el crecimiento de la empresa.

Para validar la propuesta se tomaron datos reales que ofrecen estados financieros, registros, libros de la contabilidad y el presupuesto elaborado para el año 2011. En la validación se pone de manifiesto que la gerencia ha logrado eficiencia en el uso de los recursos, no obstante aún existen puntos débiles sobre los cuales se debe de trabajar para obtener el éxito a corto y mediano plazo.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.	4
Introducción.	
1.1	Importancia de la eficiencia y el desarrollo económico
1.2	El análisis económico financiero, definición, importancia, objetivos.
1.3	Preparación para el análisis.
1.4	Fuentes del análisis económico financiero.
1.5	Métodos y técnicas del análisis económico- financiero.
1.6	Capital de trabajo.
1.7	Análisis de la utilidad.
	Conclusiones del Capítulo I.
CAPÍTULO II	37
Introducción.	
2.1.1	Caracterización de la División Territorial S.S.
2.1.2	Caracterización de la Compañía de Energía.
2.2	Diagnóstico. Resultados de su aplicación.
2.1.3	Criterios para el análisis de los indicadores económicos y financieros.

CAPÍTULO III: CRITERIOS PARA EL CÁLCULO Y ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO. 73

- 3.1 Criterios para el cálculo del Capital de Trabajo Necesario.
- 3.2 Necesidades de Financiamiento Adicional.
- 3.3 Evaluación de las necesidades de Capital de Trabajo Necesario.
- 3.4 Rendimiento del Capital de Trabajo.
- 3.5 Técnicas para el Análisis del Capital de Trabajo que se obtienen en el Balance General.
- 3.6 Estado de Origen y Aplicación de Fondos.
- 3.7 Análisis de la liquidez del Capital de Trabajo.
- 3.8 Otros ratios a considerar en el análisis del Capital de Trabajo.

Conclusiones Capítulo III

CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES 108

BIBLIOGRAFÍA 112

Introducción

La globalización de la economía ha transfigurado el entorno competitivo en el que las empresas del nuevo milenio van a desarrollar su actividad, comenzando a revelarse una serie de carencias con relación a los actuales sistemas de control y de información en las mismas, que tanto desde una orientación operativa, como estratégica, conducen a la reflexión, pues como plantearan Hammer & Champy (1993): “...estamos a las puertas del siglo XXI con compañías diseñadas en el XIX”; de ahí la necesidad de adaptar nuevas herramientas de registro y control para la toma de decisiones.

La economía cubana está inmersa en un proceso de transformaciones profundas. En busca de salida a la recesión de los '90, cambian conceptos y presupuestos, se descentralizan las estructuras empresariales y de mercado, se incorporan a la escena nuevos sujetos económicos y varían las reglas de la planificación. Por su parte, el análisis económico, como herramienta de control y de toma de decisiones, ha pesar de las políticas adoptadas por los Órganos Centrales del Estado, no ha sido utilizado como herramienta de dirección para evaluar los factores que inciden en los resultados de la empresa.

La valoración de la calidad de los presupuestos, se logra a partir del análisis detallado de la actividad económica operativa de la empresa, donde se detectan los factores que ejercen influencia en los resultados de la gestión económica y financiera.

El perfeccionamiento empresarial exige de la introducción de nuevas técnicas de gestión que permitan obtener una mayor eficiencia económica, control y reducción de los costos y gastos. Para el logro de tales objetivos se hace necesaria la implementación de presupuestos, métodos y técnicas de análisis y control para la toma de decisiones.

En las condiciones actuales de la economía cubana, inmersa en un entorno inestable, agresivo y turbulento, se precisa administrar eficientemente los recursos a través de criterios metodológicos que permitan evaluar y controlar los indicadores económicos y financieros, así como determinar el Capital de Trabajo Necesario, para el proceso de toma de decisiones, con vista a obtener resultados eficaces, eficientes y competitivos.

El **problema científico** de la presente investigación lo constituye la inexistencia de criterios metodológicos para evaluar los indicadores económicos y para determinar las necesidades de Capital de Trabajo en el Grupo Gerencial de Energía de la División Copextel, Sancti Spíritus.

En correspondencia con el problema científico la **hipótesis de investigación** expresa que si se diseñan criterios metodológicos para la evaluación de los indicadores económicos, así como para determinar las necesidades de Capital de Trabajo, se podrían satisfacer las necesidades informativas del Grupo Gerencial de Energía de la División Copextel, Sancti Spíritus, lo que facilitará el proceso de toma de decisiones.

Una vez definido el problema científico a cuya solución contribuye esta investigación, así como la hipótesis de la misma, el objeto de estudio teórico se centra en el análisis de los indicadores económicos y en el Capital de Trabajo, tomando como objeto de estudio práctico específico, el Grupo Gerencial de Energía de la División Territorial Copextel S.A. Sancti Spíritus.

En correspondencia con la hipótesis de investigación planteada, el objetivo general de la investigación consistió en: Establecer criterios metodológicos para evaluar y controlar los indicadores económicos, así como para el cálculo del Capital de Trabajo, que posibiliten la toma de decisiones en la entidad objeto de investigación.

Este objetivo general fue desglosado en los objetivos específicos que siguen:

- Identificar y precisar los diferentes enfoques en materia de análisis económico, mediante la construcción del marco teórico-referencial de la investigación.
- Diagnosticar la situación actual que presenta la entidad objeto de estudio en cuanto la aplicación de las técnicas del análisis económico financiero para la toma de decisiones que contribuyan a incrementar la eficiencia económica.
- Establecer criterios metodológicos para el análisis de los indicadores económicos y financieros, así como para el cálculo del capital de trabajo necesario.
- Validar los criterios metodológicos para el análisis de los indicadores económicos financieros y para el cálculo del capital de trabajo necesario,
- Analizar los resultados obtenidos en la validación de la presente investigación con la dirección de la entidad para su implementación.

La novedad científica que aporta la presente investigación radica en el diseño que se realiza por primera vez, de criterios metodológicos para el análisis económico y financiero en el Grupo Gerencial Energía de la División Territorial de Copextel Sancti Spíritus, lo que permite potenciar y agilizar el proceso de toma de decisiones, como acción necesaria para alcanzar los resultados eficaces, eficientes y competitivos que precisan, cada vez más, las empresas cubanas.

El trabajo está estructurado en tres capítulos:

- Capítulo I Marco teórico-referencial de la investigación.

- Capítulo II Propuesta de criterios para el análisis de los indicadores económicos.
- Capítulo III Propuesta de criterios para el análisis financiero y cálculo del capital de trabajo necesario. en el Grupo Gerencial de Energía de la División territorial de Copextel S.A. Sancti Spíritus, para su implementación.

Para el desarrollo de la investigación se utilizaron métodos y técnicas de análisis, síntesis, deducción e inducción, métodos estadísticos, análisis comparativo, entrevistas y encuestas, así como el procesamiento computacional de los resultados, sin excluir el análisis lógico, la analogía, la reflexión y otros procesos mentales que también le son inherentes a toda actividad de investigación científica.

de temas novedosos relacionados con el y el capital de trabajo, la propuesta de criterios metodológicos para el cálculo del capital de trabajo necesario fundamentan el valor teórico de la investigación realizada.

El valor social se manifiesta, de un lado, en la organización de la participación de los trabajadores del Grupo Gerencial de Energía en el proceso de gestión y la toma de decisiones.

CAPÍTULO 1: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

Introducción

El presente capítulo aborda desde el punto de vista teórico conceptual la importancia del análisis económico financiero, objetivos y métodos de análisis que posibiliten conocer las deficiencias con vista a adoptar políticas, métodos y técnicas de dirección que contribuyan al incremento sostenido de la productividad y la eficiencia económica.

1.1: Importancia de la eficiencia y el desarrollo económico:

Al Triunfar la Revolución cubana en el año 1959 una de las grandes preocupaciones del estado revolucionario lo constituyó la lucha por la eficiencia económica, lo cual se puede constatar en intervenciones efectuadas por nuestros principales dirigentes:

Ernesto “Che” Guevara expresó en 1962: “Ahora bien, habíamos hablado también, que en la construcción del Socialismo se necesitaba aumentar la productividad continuamente, todos sabemos, más o menos, que es productividad en términos físicos digamos, es aumentar el volumen de producción por unidad de hora de obreros, o por unidad de hora de máquinas; en término financiero es producir más de determinado artículo con el mismo o con el menor costo.”

A pesar de esta gran voluntad política por resolver los problemas, el sistema empresarial cubano en sentido general no ha logrado alcanzar los niveles de eficiencia deseado, así por ejemplo debemos plantear que los sistemas aplicados en Cuba hasta a finales de la década del 80 estuvieron enmarcados en un contexto totalmente distinto al que enfrenta en la actualidad el país, dentro del cual y a pesar de sus deficiencias fueron eficaces ya que impulsaron en plazos relativamente breves el desarrollo de importantes tareas estratégicas.

En la actualidad elevar la eficiencia es un requisito de primer orden. Esta compleja prioridad posee imperativos que en las circunstancias de hoy, exigen avanzar de forma progresiva, paralela y entrelazada, lo que a su vez permitirá contribuir a mantener y desarrollar el nivel de vida del país, reduciendo la ineficiencia que caracteriza al grueso de la economía en los tiempos actuales. Simultáneamente se disminuirá el costo de las producciones y servicios, lo que permitirá ir ajustando la recuperación económica sobre bases nuevas de acuerdo con las tendencias externas que posibiliten asegurar ventajas competitivas duraderas y sostenibles.

El perfeccionamiento empresarial partió, entre otros importantes conceptos de que la organización de la producción y los servicios debe ser el elemento integrador principal sobre cuya base se definan la responsabilidad de los trabajadores, técnicos y dirigentes, se sitúe en el centro de trabajo la línea de dirección ejecutiva y se despliegue, a la vez, una profunda

labor político - ideológico en el seno de esos colectivos laborales, como sustento de la elevación de la disciplina consciente y de una adecuada atención al hombre.

En el perfeccionamiento cada empresa se considera como un todo integral y se deja claramente establecido su nivel de autoridad, o sea, el poder de ejercer la discusión en la toma de decisiones, como eslabón fundamental de la economía, y las autoridades y responsabilidades dentro de ellas, así como los vínculos y relaciones de cada uno de los subsistemas que la componen, su aplicación se realiza siempre de abajo hacia arriba, con el fin de garantizar que los sistemas de administración y gestión de las empresas y unidades de producción y servicios no se conviertan en un obstáculo para el proceso productivo.

El perfeccionamiento se basa en la aplicación de los principios generales del cálculo económico y el balance entre la centralización y la descentralización de la gestión empresarial. El uso de la autoridad se fundamenta, entre otros principios en el mando único, lo que significa que las relaciones de autoridad deben alcanzar un mismo propósito lo que presupone metas comunes y la discusión colectiva de los asuntos más importantes; la unidad del equipo de dirección es el eslabón vital para el desempeño de la entidad como un todo.

Todos estos procesos son necesarios para crear un conjunto de condiciones económicas que propicien la regulación y control de la descentralización empresarial, obligando y motivando a la empresa a desarrollarse y ajustarse a las condiciones actuales, estableciendo sólidos vínculos económicos financieros y vinculándose con las exigencias de la competencia. Por lo tanto, contrarrestar el bloqueo económico, avanzar en la inserción de la economía mundial y salir del Período Especial se asocia al logro de la eficiencia económica financiera y energética.

Por tal razón es necesario evaluar sistemáticamente el trabajo de la empresa, y en este sentido reviste gran importancia lo siguiente:

- El incremento de la producción y los servicios.
- Incremento de la productividad.
- Reducción del costo de producción y los servicios.
- Reducción de los gastos materiales.
- Incremento de la rentabilidad.

El resultado estará dado en el incremento de la eficiencia, la que es posible medirla mediante la aplicación de los métodos y técnicas del análisis económico financiero.

1.2: El análisis económico financiero. Definición, importancia, objetivos.

El análisis económico financiero conocido también como análisis económico o análisis de balance, es una ciencia que surge a partir del año 1929 e integra las ciencias económicas. I´ Fred Wiston y Thomás E. Capeland (1996) en la novena edición del libro “Finanzas y Administración plantean:

“... El análisis financiero es una ciencia y un arte, el valor de este radica en que se pueden utilizar ciertas relaciones cuantitativas para diagnosticar los aspectos fuertes y débiles del desempeño de la empresa. El análisis financiero debe considerar las tendencias estratégicas y económicas que la empresa debe conocer para lograr éxito a largo plazo.”

Por tal razón, consideramos el análisis económico financiero como la ciencia que estudia multilateralmente el desempeño de la empresa, y que permite conocer como han sido utilizados los recursos en la misma, acorde a lo presupuestado. Del mismo modo es posible conocer la causa - efecto de las desviaciones y las políticas a adoptadas para lograr la excelencia a corto y largo plazo.

El análisis económico financiero constituye una herramienta para diagnosticar la situación económica financiera de la empresa, posibilitando la toma de decisiones para lograr el incremento de la productividad del trabajo y de la eficiencia con vista a satisfacer las necesidades de todos los miembros de la sociedad.

El análisis de la gestión económica financiera resulta de una gran importancia para el trabajo de la empresa. Constituye no solo un requisito de la dirección planificada de la economía, sino que permite el continuo perfeccionamiento del trabajo en la misma. El análisis económico financiero es un elemento que coadyuva a la formación del hombre.

El velar por el ahorro y la economía más rigurosa, no solo tiene significado económico, tiene además un significado moral al educar a los trabajadores en el mantenimiento y cuidado de la propiedad social.

En tal sentido V. I. Lenin en Obras Completas tomo 42 señaló: “... es necesario que los economistas, los literatos, los estadistas no hablan sobre el plan en general, sino estudiaran detalladamente el cumplimiento de nuestros planes, nuestros errores y esta actividad práctica, que fueran capaces de rectificar estos errores. Sin estos estudios nosotros estamos ciegos.”

El análisis económico financiero, al estudiar científicamente el trabajo desarrollado por la empresa, adquiere una particular importancia en la intensificación de la producción y lo servicios, el perfeccionamiento de la planeación y el aumento del interés moral y material de la empresa y sus trabajadores en el cumplimiento de las tareas planificadas.

Los objetivos del Análisis Económico Financiero están referidos a:

- Evaluar la situación financiera y económica de la empresa en una fecha dada y los resultados de sus operaciones acordes a las medidas planificadas.
- Tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios.
- Proporcionar información clara, sencilla y accesible a los usuarios internos y externos de la información contable.
- Descubrir las deficiencias y proponer medidas para erradicarlas.
- Facilitar la información de un juicio acerca de la forma que se ha manejado la empresa y poder evaluar el trabajo de la administración.

Conocido los objetivos del análisis económico financiero pasamos a enunciar las tareas fundamentales:

- Asegurar el control del cumplimiento de los indicadores del plan.
- Determinar los factores positivos y negativos que inciden en las desviaciones.
- Controlar el cumplimiento de las medidas adoptadas sobre la base de las recomendaciones elaboradas.

1.3: Preparación para el análisis:

En la preparación del trabajo de análisis se recomienda a los directivos, que según la estructura de la organización, deben tener en cuenta que:

- El análisis deberá ser realizado por el área especializada (Contabilidad, Economía, etc.) donde esté subordinada la actividad contable, con la participación del resto de las áreas especializadas en la empresa.
- El análisis se desarrollará con la participación de todas las áreas de la organización, teniendo en cuenta las técnicas de solución de problemas grupales.
- Discusión del informe en la Junta Directiva o Consejo de Dirección, donde se enriquezca el proceso de análisis y se tracen las acciones estratégicas para el próximo período.

La ejecución de esta tarea recae en áreas especializadas de la organización, pero constituye una responsabilidad del más alto directivo de la empresa, teniendo en cuenta que en el mundo contemporáneo, cada decisión implica una justa fundamentación de las desviaciones que se produzcan en la entidad, a causa de ella, así como el grado de sensibilidad de los resultados económicos ante las mismas.

Otras consideraciones sobre el análisis económico financiero son:

- La importancia del análisis está en el uso de los informes contables como herramienta para la toma de decisiones.

- El análisis a través de razones es útil, pero se debe evitar el cálculo de aquellas que carezcan de sentido.
- Se deben comparar los resultados del análisis económico de la empresa contra las tendencias del sector.
- Cuando se vayan a mostrar los resultados del análisis en forma de gráfico, se debe usar aquel que corresponda con la información, para evitar posibles distorsiones ópticas.

Además de lo expuesto anteriormente en la preparación para el análisis es necesario asegurarse de que en el registro contable se haya seguido “Las Normas Cubanas de Contabilidad” y por lo tanto haya uniformidad en cuanto a las reglas de valuación y presentación de la información que brindan los Estados Financieros.

1.4: Fuentes del análisis económico financiero:

Los Estados Financieros constituyen la fuente de información principal para el análisis económico financiero. Joaquín Moreno en el libro Finanzas de la Empresa expresa: “Los Estados Financieros principales tienen como objetivo informar sobre la situación financiera de la empresa en una fecha determinada y sobre los resultados de sus operaciones y el flujo de fondos para un determinado período.”

En la Norma Cubana de Contabilidad No. 1 se plantea: “El objetivo de los Estados Financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, el rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar decisiones económicas. Los Estados Financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado.”

De lo expuesto anteriormente se infiere que los Estados Financiero representan el principal producto de todo el proceso contable que se lleva a cabo dentro de una empresa. Se puede afirmar que sobre los Estados Financieros son tomadas la casi totalidad de las decisiones económicas financieras que afectan a una entidad. El proceso de elaboración y presentación de las cifras, requiere que tales informes sigan ciertas reglas que se aplican en forma general independientemente del tipo de actividad que desarrolle una empresa.

La Norma Cubana de Contabilidad No. 1 establece como Estados Financieros de uso interno y externo para todas las empresas del Sector Público y Privado:

- El Estado de Situación o Balance General.
- El Estado de Resultado.

De uso interno entre otros estados:

- Estados de Origen y Aplicación de Fondos.

- Estados de Flujos de Efectivo.

Dentro de la estructura contable de la empresa el Balance General o Estados de Situación constituye el documento económico - financiero por excelencia, el cual debe reflejar fielmente la situación estática de la empresa en un momento determinado. Periódicamente las empresas preparan balances donde sencillamente indican lo que poseen en bienes y derechos, lo que deben y el monto de su patrimonio, o sea, de sus recursos propios o capital contable.

Su objetivo es el de sintetizar donde se encuentran invertidos los valores de la empresa (activo) y el origen y la fuente de donde provienen esos valores (pasivo y capital o patrimonio). Presentando las siguientes características:

- Muestra los activos, pasivos y patrimonio de la entidad.
- Se confecciona sobre la base del saldo de las cuentas reales.
- La información que brinda está enmarcada en una fecha dada.

El Balance General o Estado de Situación debe representar en forma clara los tres grandes grupos de cuentas reales: activos, pasivos y patrimonio.

- Los activos constituyen los recursos económicos de una empresa y que se espera beneficiarán las operaciones futuras. Los activos pueden tener forma física definida, por ejemplo, edificios, maquinarias, mercancías. Por otra parte algunos activos no tienen forma física o tangible sino que existen en forma de títulos y derechos legales, ejemplo: los derechos de patentes.
- Los pasivos son todas las obligaciones, la deuda o cargos de una entidad.
- El patrimonio en una empresa representa los recursos invertidos por el propietario, es la diferencia entre activos totales y pasivos.

Como se ha planteado en párrafos anteriores, el balance es un documento clave, pero debe complementar su información estática con la información dinámica que proporciona el Estado de Resultado y el Estado de Origen y Aplicación de Fondos.

El segundo estado básico es el Estado de Resultado, a diferencia del Balance General que nos muestra una situación estática, nos muestra los resultados de un período es decir el desempeño, por lo tanto es un documento dinámico, se basa en que una empresa obtiene ingresos por los productos o servicios que vende, pero por otra parte gasta dinero para poder venderlos. La diferencia entre sus ingresos y sus gastos genera un resultado que puede ser positivo (utilidades) o negativo (pérdida).

Para evaluar el desempeño se emplea el Estado de Resultado, ya que los resultados obtenidos son una buena base como indicadores. Si es comparativo el Estado de Resultado

reflejará las tendencias de las operaciones de un período a otro y para el usuario será de ayuda máxima como elemento de juicio, si se presenta comparado con cifras de períodos anteriores y/o cifras presupuestadas, será de mayor utilidad, pues al determinar las variaciones se logra conocer las deficiencias o mejorías realizadas.

El resultado es un enlace entre el Balance General y el Estado de Resultado, ya que la utilidad neta o la pérdida pasarán al balance incrementando o disminuyendo el patrimonio.

Estado de origen y aplicación de Fondos

Alberto Name (1989) planteó: “Los estados de fondo se originaron en el año 1908. Cuando M. Cole expuso las ventajas de lo que él denominó “informe de donde vino y adonde fue.” Los contadores comenzaron a utilizar este estado como una forma de explicar la gran discrepancia que se informaba y los fondos que estaban disponibles. Sin embargo el desarrollo de este tipo de información sólo tuvo lugar a partir de 1950.

Es evidente la importancia que tiene para la directiva de la empresa conocer los movimientos de fondos, ya que estos influyen significativamente en la salud financiera de la empresa.

Este estado también es conocido como estado de fondos, estado de cambios en la posición financiera ó análisis de los cambios en el Capital de Trabajo; el mismo revela las principales decisiones (políticas) en materia de gestión financiera adoptada por la empresa en el respectivo ejercicio y complementa la información para el usuario de los estados financieros sobre las fuentes y orígenes de los recursos de la entidad, así como su aplicación o empleo durante el mismo período, esto es, los cambios sufridos por la entidad en su estructura financiera entre dos fechas. Su objetivo esta basado en los siguientes aspectos fundamentales:

- Informar sobre los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, mostrando la generación de recursos provenientes de las operaciones del período.
- Revelar información financiera completa sobre los cambios en la estructura financiera de la entidad que no muestran el Balance General y el Estado de Resultado.

El estado debe mostrar de forma clara el resultado de las actividades de financiamiento e inversión, así como los recursos provenientes de las operaciones y los cambios en la estructura financiera durante el período a que se refiera; de esta forma resulta de gran utilidad para la administración ya que en el mismo encuentra la información necesaria para proyectar su expansión, programas de financiamiento, etc. En otras palabras le revela, entre otros casos, la capacidad de generar recursos que tiene la entidad.

La base para preparar este estado de cambios en la situación financiera es un balance comparativo que proporciona las variaciones entre una fecha y otra, así como la relación

existente con el Estado de Resultado.

La metodología que se usa para calcular los orígenes y las aplicaciones de fondos es relativamente sencilla. Los aumentos de activos representan una aplicación. Las disminuciones de activos, un origen de fondos. Los aumentos de los derechos sobre los activos (pasivo y capital contable) representan un origen, las disminuciones de los derechos sobre activos (pasivo y capital contable) son una aplicación.

Otro estado que expresa cambios en posición financiera es el Estado de Flujos de Efectivo. El efectivo es de importancia vital para cualquier entidad y son disímiles los esfuerzos que deben realizar sus directivos para la correcta administración del mismo, entre otros motivos, porque los usuarios de la contabilidad siempre están interesados en conocer como la organización genera y utiliza el efectivo y los equivalentes al efectivo.

El Estado de Flujos de Efectivo ayuda en la planeación y en la generación de presupuesto, sin dejar a un lado la mediación que se puede hacer para cumplir los compromisos adquiridos.

La Norma Cubana de Contabilidad No.1 establece para todas la empresas el flujo de efectivo. Este provee información importante para los directivos de la entidad y surge como respuesta a la necesidad de decidir la salida de recursos en un momento determinado. También permite una proyección que sustente la toma de decisiones en todas las actividades del ente económico.

El propósito de un estado de flujo de efectivo es proporcionar información sobre los cobros y pagos de efectivo de una empresa durante un período contable. Además el estado ayuda a los inversionistas, acreedores y otros usuarios en la evaluación de la capacidad de la entidad para generar flujos de efectivo positivo en el futuro; cumplir sus obligaciones y pagar dividendos; analizar la necesidad que tiene la entidad de obtener financiamiento externo; estudiar las causas que explican las diferencias entre el monto de la utilidad neta y el flujo de efectivo neto relacionado, proveniente de las actividades de operación; las causas de las transacciones de inversión y financiamiento de la entidad donde se usa efectivo y donde no se usa este durante un período; y los motivos de cambio de efectivo y equivalente al efectivo entre el inicio y el final de período.

Todo lo anterior resume, que la finalidad de este estado es presentar en forma comprensible la información sobre el manejo del efectivo, es decir, su obtención y utilización por parte de la entidad durante un período determinado y como consecuencia, mostrar una síntesis de los cambios ocurrido en la situación financiera para que los usuarios de los estados financieros puedan conocer y evaluar la liquidez y/o solvencia de la entidad.

Por tanto se requiere una rigurosa contabilización de las operaciones con efectivo debido a que este rubro puede ser rápidamente invertido. La administración del efectivo tiene generalmente, dos aristas: el presupuesto de efectivo y el control interno.

El indicador fundamental para pronosticar los flujos de efectivo es el presupuesto de efectivo que es una proyección de entradas y salidas de efectivo en el futuro. El mismo es de gran utilidad para los directivos.

En muchas formas el presupuesto de efectivo se parece al estado de flujo de efectivo; pero el presupuesto muestra los resultados esperados en períodos futuros y no los resultados alcanzados en el pasado. Además la información en el presupuesto de efectivo es más detallada, al mostrar los flujos de efectivos esperados mes por mes.

Algunas características del Estado de Flujo de Efectivo

Los flujos de efectivo que se muestran en este estado se agrupan en tres clasificaciones fundamentales: actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento. Actualmente las empresas con títulos en moneda extranjera utilizan en su estado de flujo de efectivos una cuarta clasificación: efectos de cambios en las tasas de cambio sobre el efectivo. A continuación se analizan brevemente la manera en que los flujos de efectivos se agrupan en las tres primeras categorías por ser las más usadas en nuestro entorno.

Las actividades de operación muestran los efectos sobre el efectivo de las transacciones de ingresos y gastos, es decir, los efectos en el efectivo de las transacciones que muestra el Estado de Resultado, ha saber:

- Entradas de efectivo por concepto de cobros a clientes de las ventas de bienes y servicios. Además, los dividendos e intereses recibidos.
- Pagos de efectivo motivados por la compra de mercancías y servicios, incluyendo los pagos a trabajadores, el pago de intereses y los pagos de impuestos.

Las actividades de inversión muestran los efectos en el efectivo de transacciones que comprenden activos fijos tangibles e intangibles y las inversiones; estos flujos incluyen:

- Entradas de efectivo por las ventas de inversiones o activos fijos y los cobros de montos de principal por concepto de préstamos.
- Pago de efectivo por la compra de inversiones o activos fijos y la erogación de sumas anticipadas a prestatarios.

En las actividades de financiamiento clasifican los flujos de efectivo resultantes de transacciones por el financiamiento a través de deudas y patrimonio; se incluyen en estos flujos:

- Entradas de efectivo por el endeudamiento a corto y largo plazo y el efectivo recibido por los propietarios a través de una emisión de acciones.
- Pagos de efectivo por la devolución del principal del préstamo y los dividendos a los propietarios.

Las entradas de efectivo por intereses y dividendos están relacionadas con las actividades de inversión, y los pagos por intereses están relacionados con las actividades de financiamiento. Aunque la Organización mundial de los Principios Generalmente Aceptados de Contabilidad (FASB) analizó este punto de vista, decidió clasificar los cobros y los pagos de interés dentro de las actividades de operación para que los flujos de efectivo netos de estas actividades reflejen los defectos en el efectivo de las transacciones de ingresos y gastos que forman parte de la determinación de la utilidad neta, ya que el ingreso de dividendos e intereses y el pago de intereses se toman en cuenta en la determinación de ese nivel de utilidad.

No obstante, los pagos de dividendos no forman parte en la determinación de la utilidad neta y por ello se enmarcan dentro de las actividades de financiamiento.

En otro orden informativo, para la preparación del estado de flujos de efectivo, la FASB ha definido al efectivo como una parte que incluye efectivo y equivalentes al efectivo.

Son equivalentes al efectivo las inversiones a corto plazo altamente líquidas que son fácilmente convertibles por sumas de efectivo ciertas, y están tan cercas del vencimiento que es insignificante al riesgo de cambios en su valor, debido a cambios en la tasas de interés. Las transferencias de dinero entre las cuentas bancarias de la empresa y estos instrumentos equivalentes al efectivo, no se consideran ingresos y pagos de efectivo. Por tanto, el dinero se considera efectivo independientemente a si se mantiene en moneda, en una cuenta bancaria o en forma de equivalente al efectivo. No obstante, el cobro de cualquier interés por poseer equivalentes al efectivo se incluye como una entrada de efectivo en las actividades de operación.

Los valores negociables como las inversiones en bonos y acciones no son equivalentes al efectivo, por lo tanto la compra y la venta de estos valores si originan los flujos de efectivo, indistintamente a su naturaleza, deben incluirse en las actividades de inversión.

La práctica internacional exige que la empresa revele la política empleada para determinar cuales partidas clasifican como equivalentes al efectivo y cualquier cambio de esta política se trata como un cambio de principios de contabilidad y se efectúa modificando retroactivamente los estados financieros de ejercicios anteriores que se presentan para la comparación.

El análisis de los flujos de efectivo por actividades de operación es importante para que la entidad sobreviva, y para esto es necesario que a largo plazo genere flujos de efectivo netos positivos provenientes de sus actividades de operación. Con flujos netos negativo será imposible obtener efectivo de otras fuentes.

Para que la entidad pueda obtener efectivo a través de las actividades de financiamiento se hace necesario que posea una capacidad para generar efectivo de las operaciones normales del negocio; además, a la entidad no se le puede ocurrir con el efectivo general por las actividades de inversión ya que en algún momento los activos fijo, las inversiones y otros activos disponibles para ser vendidos se agotarán.

Para calcular el flujo de efectivo neto proveniente de las actividades de operación se puede utilizar uno de los dos métodos siguientes: el método directo y el indirecto.

El método directo muestra las entradas y salidas de efectivo específicas motivadas por las operaciones que forman la actividad del negocio.

Las empresas que utilizan este método deben informar los motivos relacionados con:

- Efectivo cobrado a los clientes.
- Efectivo recibido por intereses, dividendos y otros rendimientos sobre inversiones.
- Otros cobros de operación.
- Efectivo pagado a los empleados y proveedores.
- Efectivo pagado por intereses.
- Pagos por impuestos.
- Otros pagos de operación.

Con el método indirecto el cálculo comienza con la utilidad neta sobre la base de acumulación (como se muestra en el estado de resultado), y se realizan los ajustes necesarios para conciliar la utilidad neta con el flujo de efectivo neto proveniente de actividades de operación. Un formato muy general para este cálculo es:

Utilidad neta

Más:

Depreciación.

Disminución en las cuentas por cobrar.

Disminución en los inventarios.

Disminución en gastos prepagados.

Aumento en cuentas por pagar.

Aumentos en gasto acumulados por pagar.

Aumento en impuestos sobre la renta diferidos por pagar.

Pérdidas no operacionales deducidas al calcular la utilidad neta.

Menos:

Aumento en cuentas por cobrar.

Aumento en inventarios.

Aumento en gastos prepagados.

Disminución en cuentas por pagar.

Disminución en gastos acumulados por pagar.

Disminución en impuestos sobre la renta diferidos por pagar.

Utilidad no operacional incluida en la utilidad neta.

Flujos de efectivo neto proveniente de actividades de operación.

El cálculo mediante el método directo parece ser diferente del cálculo cuando se usa el método indirecto. Sin embargo ambos métodos originan el mismo resultado aun cuando proporcionan información diferente. El método directo muestra la naturaleza y los valores de las entradas y salidas específicas de efectivo de la actividad fundamental del negocio. El método indirecto explica los motivos por lo que el flujo neto de efectivo de las actividades de operación es diferente a la utilidad neta, a saber:

- Algunos gastos, como la depreciación, disminuye la utilidad neta pero no requieren erogación de efectivo en el período actual.
- Los ingresos y gastos pueden ser reconocidos en períodos contables diferentes al de los flujos de efectivo relacionados.
- La utilidad neta puede incluir utilidades y pérdidas relacionadas con actividades de inversión y financiamiento a diferencia del flujo de efectivo neto proveniente de las actividades de operación.

La FASB ha expresado su preferencia por el método directo, pero permite a las entidades el uso del método indirecto. Sin embargo a las entidades que utilizan el método directo la FASB les exige la presentación de una tabla complementaria mostrando el cálculo del flujo neto de efectivo proveniente de las actividades de operación mediante el método indirecto, no solicitando información complementaria cuando la empresa utiliza el método indirecto. Todo esto ha provocado que la gran mayoría de las empresas prefieran utilizar el método indirecto

y que los esfuerzos de la FASB por estimular el uso del método directo no sean comprendidos.

Plan Financiero:

En Cuba al existir una economía planificada la empresa elabora el Plan Financiero, el que contiene:

- Plan de Inversiones.
- Estado de Resultado Proyectado.
- Presupuesto de Tesorería.

La dirección de la empresa necesita conocer el cumplimiento de los indicadores económicos y financieros, es decir, el equilibrio entre lo planificado y lo ejecutado.

Por tal razón el Plan Financiero constituye otra fuente de información fundamental para el análisis económico financiero.

La aplicación de los métodos del análisis económico financiero nos permite comparar los resultados obtenidos con los deseados y ejercer un control sobre el aprovechamiento adecuado de los recursos.

1.5: Métodos y técnicas del Análisis Económico- Financiero:

Se comprende por método en el amplio sentido, el modo de enfocar el estudio de la realidad, el modo de investigar los fenómenos de la naturaleza y de la sociedad. Las particularidades del método a emplear, se determinan por el contenido de la ciencia, por su objeto, pero independientemente de que cada ciencia utiliza métodos específicos de conocimiento para el logro de sus objetivos, es necesario tener presente que cuando se habla de los métodos del conocimiento científico hay que detectar que el método universal del conocimiento es el dialéctico materialista.

El análisis económico financiero apoyándose en el materialismo dialéctico garantiza la investigación de los hechos, fenómenos y procesos económicos tomando en consideración los cambios cuantitativos y cualitativos que ocurren en ellos, destacando lo nuevo, lo progresivo y lo típico. El análisis económico financiero a través del análisis, la síntesis, la inducción y la deducción, investiga científicamente los fenómenos económicos.

Los principales métodos del análisis económico financiero son:

- Método de análisis vertical.
- Método de análisis horizontal.

Método de Análisis Vertical:

La aplicación de las diferentes variantes del método vertical requiere contar solamente con un estado financiero, implica poder desplegar una presentación que permita comparar el peso relativo de las diferentes cuentas. Se puede desglosar en:

- Por cientos integrales o porcentajes comunes.

Consiste en separar cada partida y determinar la proporción que representa con relación al total de las partidas o elemento homogéneo.

Este procedimiento toma como base el axioma matemático que establece que el total es igual a la suma de sus partes. La formula es:

$$PI = \frac{\text{Cifra Parcial}}{\text{Cifra Base}} \times 100$$

Cuando se aplica esta modalidad en el Balance General, se pueden tener en cuenta las siguientes consideraciones al efectuar la interpretación:

- Si el activo circulante es casi el doble que el exigible a corto plazo la situación de la empresa es correcta.
- Si el activo circulante es bastante menor al doble del exigible a corto plazo o pasivo circulante, hay que tomar precaución. La empresa puede tener problemas de liquidez y hacer suspensión de pagos.
- Si el activo circulante es bastante mayor al doble del exigible a corto plazo o pasivo circulante, hay que poner atención. La empresa puede estar subutilizando los activos circulantes y obtendrá de ellos poca rentabilidad por poseer exceso de circulante.
- Si el realizable más el disponible (derechos de cobros a corto plazo y efectivo) igualan al exigible a corto plazo o pasivo circulante, la situación de la empresa es correcta no tendrá problemas de liquidez.
- Si el realizable más el disponible es menor al exigible a corto plazo o pasivo circulante, hay que tomar precauciones. Existe la posibilidad que subutilice sus inversiones en activos realizables y disponibles.
- Si los capitales propios ascienden al 40% ó 50% del total del pasivo, la situación de la empresa es correcta. Si es menor al 40%, precaución: la empresa está discapacitada. Si fuera mayor al 50%, atención: la empresa subutiliza sus recursos.

Método de análisis horizontal:

Para la aplicación de sus variantes se necesitan dos estados financieros de la empresa, ya que el mismo permite comparar la situación de la empresa hoy con relación a los años anteriores. Se desglosan en:

- Aumentos o disminuciones:

Consiste en comparar partidas similares, correspondientes a dos estados financieros de de períodos, de las cuales pueden surgir variaciones absolutas y relativas entre ambos lapsos de tiempo.

Estas oscilaciones pueden ser de aumento o disminución de cada una de las partidas del estado financiero y permiten analizar el movimiento de cada cuenta y su repercusión para la entidad.

La variación absoluta se obtiene a través de la diferencia del período de estudio con respecto al período base. La variación relativa es la desviación que se obtiene por encima o por debajo del 100% del cociente que resulta entre el período estudiado respecto al base. Siempre el período sometido a análisis es el más actual, el presente, tomándose como a ese el período pasado.

Otras técnicas a utilizar para la realización de los análisis son los siguientes:

- Razones financieras.
- Sustitución consecutiva o en cadena.

El análisis de las razones financieras es una técnica que comenzó a desarrollarse en la primera década del siglo XX, a través de estas se pueden evaluar diversos aspectos del rendimiento y el riesgo de la empresa. El análisis de las razones financieras es una de las formas de medir y evaluar el funcionamiento de la organización y la gestión de sus ejecutivos. Las razones deben compararse dado que en general no son significativas por sí misma. Esta comparación se puede efectuar mediante el uso de:

- Razones pasadas de la misma empresa.
- Determinados estándares previamente establecidos.
- Razones de otras empresas del mismo organismo.

De los Estados Financieros puede obtenerse ciertas razones financieras, lo que ha dado lugar a que existan diferentes clasificaciones. En dependencia del uso que se persigue con ellas, aunque todas ellas tienen características comunes.

A continuación citamos algunas de las clasificaciones de las razones o ratios de acuerdo al criterio de diferentes autores: Santandreu Eliseo (1993), los clasifica según la información disponible en:

- Ratios estáticos: Como su nombre indica ponen de manifiesto el valor del ratio en un

momento dado y si se desconocen datos históricos de la misma empresa solo se puede emitir un juicio muy generalizado que por lo general y salvo excepciones tiene una gran carga de subjetividad y acondicionamiento.

- Ratios dinámicos: Cuando se posee mayor información se deben recurrir a este análisis que consisten en la comparación en el tiempo, de los ratios a estudiar lo cual produce un análisis basado en las tendencias de los mismos en la vida de la empresa y a través del tiempo. Cuando se posee estos ratios es más conveniente recurrir al análisis dinámico que al estático.
- Ratios sectoriales: De hecho el análisis financiero contable basado en el método de los ratios parte de la premisa de tener información de los ratios del sector de la misma actividad económica de la empresa.

W A Patón (1943) los clasifica de la siguiente forma:

Primero: Razones que expresan la relación cuantitativa que existen entre los valores en libros de una partida o grupo de partida del balance y otras partidas o grupos de partidas del mismo.

Segundo: Razones que expresan la relación cuantitativa que existen entre partidas del Estado de Ganancias y Pérdidas y otras partidas del mismo estado.

Tercero: Razones que expresan la relación cuantitativa entre grupos del Balance y grupos del Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultados.

Fred Weston (1996): Hace la siguiente clasificación:

En primer lugar realiza tres grandes agrupamientos: medidas del desempeño, medidas de eficiencias operativas y medidas de política financiera.

Las medidas de desempeño se analizan en tres grupos:

- a) Razones de rentabilidad: miden la efectividad de la administración según los rendimientos generados sobre las ventas y las inversiones.
- b) Razones de crecimientos: miden la capacidad de la empresa para mantener su posición con respecto al crecimiento de la economía y de la industria.
- c) Medidas de valuación: miden la capacidad de la administración para lograr valores de mercado superiores a los desembolsos de los costos.

Estas medidas reflejan las decisiones estratégicas operativas y financieras de la empresa.

Las medidas de eficiencia operativas donde existen dos categorías de razones involucradas como:

- a) La administración de activo e inversiones: mide la eficiencia de las decisiones de inversión de la empresa y la utilización de sus recursos.

b) La administración de costo mide la forma en que se controlan los elementos individuales de los costos.

Las medidas de política financiera que son de dos tipos:

a) Las razones de apalancamiento miden el grado en el cual los activos de las empresas han sido financiados mediante deudas.

b) Las razones de liquidez miden la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones.

Como se puede apreciar la mayoría de los autores coinciden en cuanto a razones más significativas para evaluar la posición financiera económica de una empresa, tales como: Razones de liquidez, de actividad, de apalancamiento y de rentabilidad, las mismas serán objeto de estudio en nuestra investigación.

Técnica de sustitución consecutivas o en cadena:

Esta técnica es muy utilizada en el análisis, su esencia consiste en la sustitución sistemática de los factores que integran el indicador generalizador. El objetivo de esta técnica es el de determinar la influencia que ejerce cada factor en la variación del indicador.

Carlos Marx en Obras Completas plantea: "... el resultado de cualquier combinación posible se desentraña cuando se analiza cada uno de los factores como sujeto a variación, mientras se suponen invariables los restantes..." Este método es utilizado por Marx en el Capital al investigar el precio de la fuerza de trabajo, la plusvalía entre otras categorías económicas.

La técnica de sustitución consecutiva se puede expresar teóricamente como sigue:

$$x = (abc)$$

0= año anterior o magnitud planificada.

1= año actual o magnitud real.

$$x_0 = (a_0 \ b_0 \ c_0)$$

$$x_1 = (a_1 \ b_0 \ c_0)$$

$$x_2 = (a_1 \ b_1 \ c_0)$$

$$x_3 = (a_1 \ b_1 \ c_1)$$

Para encontrar la influencia de cada factor en la variación del indicador se realiza de la siguiente forma:

$$D_1 = X_1 - X_0$$

$$D_2 = X_3 - X_2$$

$$D_3 = X_2 - X_1$$

$$D_T = \sum_{i=1}^n D_i$$

En la determinación de la influencia de dos factores se llevan a cabo tres cálculos, para tres factores se harán cuatro cálculos y así sucesivamente.

Métodos gráficos

Son de gran utilidad para el análisis económico-financiero; tienen como ventaja que en forma rápida y visualmente atractiva, se comprende el comportamiento de la (s) cuenta (s) que se presentan en los mismos. Entre ellos se encuentran los gráficos lineales, cronológicos, de barras y compuestos.

Grafico de barra

Nos permite a través de rectángulo, ver la estructura del Balance General o Estado de Resultado por grupo. Cada barra representan las partidas correspondientes a cada grupo. Debe tener proporcionalidad el tamaño de la barra con el dato que representa.

1.6: Capital de Trabajo.

El estudio del Capital de Trabajo, es una etapa indispensable del análisis financiero ya que permite conocer la estructura patrimonial que más conviene a una determinada empresa.

Weston Fred J. y Copeland Tomás E. (1996), en su libro Fundamentos de Administración Financiera plantean: "El Capital de Trabajo es la inversión de una empresa en activo a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). El Capital de Trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados."

Kennedy y MCMULLEN (1996), en su libro Estados Financieros, forma, análisis e interpretación señalan: "El Capital de Trabajo es el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante, el importe del activo circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas. El Capital de Trabajo es el importe del activo circulante".

Por lo tanto debemos ver dos definiciones de Capital de Trabajo:

Capital de Trabajo bruto: El cual constituye el total del activo circulante.

Capital de Trabajo neto: Representa la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante, o sea, refleja el importe del activo circulante que no ha sido suministrado por los acreedores a corto plazo. También es denominado Capital Circulante, Fondo Neto de Rotación, Fondo de Maniobra.

La administración del circulante constituye uno de los aspectos más importantes de la administración financiera, ya que si la empresa no puede mantener un nivel satisfactorio de Capital de Trabajo es probable que llegue a un estado de insolvencia y aún que se vea forzada a declararse en quiebra.

Giovanni E. Gómez (2004) en su artículo Administración del Capital de Trabajo expresa:

“La administración de Capital de Trabajo se refiere al manejo de todas las cuentas corrientes de la empresa que incluyen todos los activos y pasivos corrientes, este es un punto esencial para su dirección y el régimen financiero”.

La administración de los recursos de la empresa es fundamental para su progreso, pues el manejo del Capital de Trabajo mide en gran parte el nivel de solvencia y asegura un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes y administradores. El objetivo primordial de la administración del Capital de Trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos circulantes de la empresa de tal manera que se mantenga un nivel aceptable de este.

Los principales activos circulantes a los que se deben poner atención son efectivo, valores negociables e inversiones, cuentas por cobrar, pagos anticipados e inventarios, ya que estos son los que pueden mantener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, sin conservar un alto número de existencias de cada uno, mientras que los pasivos de mayor relevancia son cuentas por pagar, obligaciones financieras y los pasivos acumulados por ser estas las fuentes de financiamientos de corto plazo.

Los pilares en que se basa la administración del Capital de Trabajo se sustentan en la medida en que se pueda hacer un buen manejo sobre el nivel de liquidez, ya que mientras más amplio sea el margen entre los activos corrientes que posee la organización y sus pasivos más amplio será la capacidad de cubrir las obligaciones a corto plazo, sin embargo, se presenta un gran inconveniente porque cuando exista un grado diferente de liquidez relacionado con cada recurso y cada obligación, al momento de no poder convertir los activos corrientes más líquidos en dinero, los siguientes activos tendrán que sustituirlos ya que mientras más de estos se tengan mayor será la probabilidad de tomar y convertir cualquiera de ellos para cumplir con los compromisos contraídos.

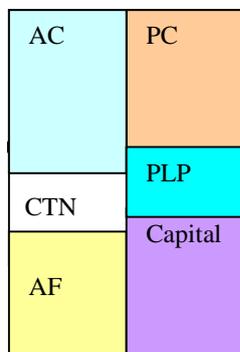
El origen y necesidad del Capital de Trabajo está basado en el entorno de los flujos de caja de la empresa que pueden ser predecibles, también se fundamentan en el conocimiento del vencimiento de las obligaciones con terceros y las condiciones de crédito con cada uno, pero en realidad lo que es esencial y complicado es la predicción de las entradas futuras de efectivo, ya que los activos como las cuentas por cobrar y los inventarios son rubros que en

el corto plazo son de difícil convertibilidad en efectivo, esto pone en evidencia que entre más predecibles sean las entradas de efectivo futura menor será el Capital de Trabajo que necesita la empresa.

Entre más grande sea el monto del Capital de Trabajo que tenga una empresa, menos será el riesgo de insolvencia, esto tiene fundamento en que la relación que se presenta entre la liquidez, el Capital de Trabajo y el riesgo es que si aumenta el primero o el segundo disminuye el riesgo en una proporción equivalente.

La administración del Capital de Trabajo tiene variables de gran importancia que han sido expuestas anteriormente, cada una de ellas son un punto clave en la administración que realizan los gerentes, directores y encargados de la gestión financiera, es recurrente entonces tomar todas las medidas necesarias para determinar una estructura financiera de capital donde todos los pasivos corrientes financien de forma eficaz y eficiente los activos corrientes y la determinación de un financiamiento óptimo para la generación de utilidad y bienestar social.

Administrar eficientemente el capital circulante es una garantía para la estabilidad de la empresa desde el punto de vista de la financiación. En la medida que la empresa pueda predecir con mayor exactitud sus flujos de caja, menor será el Capital de Trabajo que necesite. Gráficamente se representa de la siguiente forma:



Como planteamos anteriormente la administración del Capital de Trabajo determina la posición de liquidez de la empresa, siendo esta necesaria para la sobrevivencia, pues para que exista liquidez el activo circulante debe ser mayor que el pasivo circulante lo que significa que el pasivo circulante financia una parte del activo circulante constituyendo la parte no financiada el Capital de Trabajo neto de la empresa.

Para que un negocio funcione sin restricciones financieras y pueda hacer frente a emergencias y pérdidas sin peligro de un desastre financiero debe poseer, el Capital de Trabajo adecuado, ya que este:

- Protege al negocio del efecto adverso para una disminución en los valores del activo circulante.
- Asegura en alto grado el mantenimiento del crédito de la empresa y provee lo necesario para hacer frente a emergencias tales como: inundaciones, incendios, etc.
- Permite tener los inventarios a un nivel que capacitará el negocio para servir satisfactoriamente las necesidades de los clientes.
- Capacita a la empresa a otorgar condiciones de créditos favorables a sus clientes.
- Capacita a la empresa a operar su negocio más eficientemente por que no debe haber demora en la obtención de materiales.

Sin embargo, es importante destacar que cuando se habla de Capital de Trabajo hay que distinguir dos casos:

El Capital de Trabajo con que realmente está operando la empresa.

1. El Capital de Trabajo Necesario.

El Capital de Trabajo Necesario es el financiamiento mínimo que necesita una empresa para garantizar de forma ininterrumpida el proceso de producción, circulación y la prestación de los servicios. Sucede que en ocasiones en nuestras entidades el Capital de Trabajo real no coincide con el Capital de Trabajo Necesario, de ahí la importancia que tiene para cualquier entidad conocer el Capital de Trabajo que realmente necesita para el desarrollo eficiente de su gestión.

Métodos para el cálculo del Capital de Trabajo Necesario.

José López (1998), en su libro *Análisis del Balance*, expone como método muy usado para el cálculo del Capital de Trabajo, el método estadístico o total el cual se basa en un estudio estadístico del capital necesario en un gran número de empresas pertenecientes a una actividad determinada, coincidente con la del negocio de que se trata. A partir del valor medio del porcentaje que representa el activo fijo respecto a los recursos totales, se estima el activo circulante de la empresa objeto de análisis. Y una vez estimado el pasivo circulante necesario para la operación de la empresa, se calcula por diferencia entre activo circulante y pasivo circulante el capital circulante requerido.

Jaime Loring (1995), en su libro *Gestión financiera*, plantea que la determinación del volumen conveniente de capital circulante es una condición necesaria para salvaguardar a la empresa de problemas de liquidez y para asegurar un equilibrio financiero a corto plazo, y describe varios métodos entre los que se encuentra el cálculo en función de las ventas que parte de la hipótesis de que en general, las partidas del activo circulante y del pasivo circulante están en función de las ventas y que esta función se mantendrá en el futuro.

Por ello, a partir del crecimiento previsto de las ventas, se podrán calcular las variaciones que deben experimentar las partidas del circulante, para lo cual se puede aplicar un coeficiente o porcentaje de ventas.

Fred Weston y Eugene Brigham (1996), plantean que el capital circulante se calcula a partir de la conversión del efectivo y de los gastos promedios diario.

$$\text{Capital de Trabajo Necesario} = \frac{\text{Ciclo de Caja o}}{\text{Conversión de Efectivo}} \times \frac{\text{Consumo Promedio}}{\text{Diario de Eectivo}}$$

En la administración del ciclo de flujo de efectivo es útil distinguir dos elementos:

- El ciclo operativo y el ciclo de pagos, los cuales se combinan para determinar, el ciclo de conversión del efectivo.

El ciclo operativo toma en cuenta las dos siguientes determinantes de la liquidez:

a) El período de conversión de los inventarios, que es un indicador del tiempo promedio que necesita una empresa para convertir sus inventarios acumulados de materia prima, productos en proceso y producción terminadas en productos y para vender éstos productos a los clientes. Se mide por la antigüedad promedio de los inventarios.

b) El período de conversión de las cuentas por cobrar, que es un indicador del tiempo promedio que necesita una empresa en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo. Se mide por el período de cobranza

El ciclo operativo mide la cantidad de tiempo que transcurre entre las compras de las materias primas y la cobranza de efectivo como pago por esos bienes después que han sido vendidos. Este se centra en la oportunidad de los flujos de entrada de efectivo pero elude la oportunidad de los flujos de salida (momento en el que debemos pagar las compras y la mano de obra). Sin embargo, los requerimientos de financiamiento de la empresa se verán influenciados por su capacidad de demorar los pagos al comprar materiales a plazos prolongados de créditos al hacer pagos de mano de obra después de que el trabajo ha sido realizado.

Por tanto, la empresa debe administrar los flujos de entrada y salida de efectivo (cuanto más pueda demorar los pagos, menores serán los problemas que puedan causar el ciclo operativo). Los mismos están raramente sincronizados por lo que el ciclo de flujo de efectivo revelará por regla general los períodos en los que sea necesario adquirir fondos externos. De ahí que el ciclo de conversión en efectivo fusione el ciclo operativo y el ciclo de pagos de la siguiente forma:

Ciclo de caja

$$o \quad = RIMP + RIC + RIPR + RIMV + PPC - PPP$$

Conversión de efectivo

Donde:

RIMP = Rotación de inventario de materia prima

RIC = Rotación de inventario de combustible-

RIPP = Rotación de inventario de piezas y repuesto

RIMV = Rotación de inventario mercancía para la venta

PPC = Período promedio de cobro

PPP = Período promedio de pago

A partir de aquí se hace evidente la necesidad que las empresas adopten medidas para reducir el ciclo de conversión del efectivo. Esto es posible de la siguiente forma:

- Cobrando sus cuentas por cobrar con mayor rapidez, tal vez ofreciendo descuentos en efectivo.
- Acortando el período de conversión del inventario, hasta tanto no se pierda calidad en el proceso.
- Aumentando la cantidad de días para definir los pagos.

Teniendo en cuenta lo anterior podemos plantear que un Capital de Trabajo excesivo o insuficiente refleja una situación desfavorable para un negocio pues:

- Si el Capital de Trabajo es excesivo, especialmente en forma de efectivo y valores negociables quiere decir que existe un gran volumen de fondos que no son usados productivamente, representando una pérdida de interés o de utilidad, estimulando los pagos excesivos de dividendos y a menudo conducen a inversiones en proyectos indeseables o en medios y equipos innecesarios. Este exceso de Capital de Trabajo puede llevar al descuido en los costos y por lo tanto a insuficiencias en las operaciones.
- Las insuficiencias del Capital de Trabajo pueden estar originadas por un volumen de venta por debajo de su costo; precios de ventas rebajados debido a la competencia; pérdidas ocasionadas por tormentas, inundaciones, robos que no están cubiertos por el seguro; política poco conservadora de dividendos, pues a veces para conservar la apariencia de una situación financiera favorable se continua pagando dividendos aunque ni las ganancias actuales, ni la situación de la caja garantice dichos dividendos.

De igual forma puede ser insuficiente el Capital de Trabajo si la gerencia no acumula los fondos necesarios para la liquidación de bonos o su vencimiento o para utilizar en el retiro de

acciones preferentes, así como si existe una posición fija para un fondo de amortización cuyas necesidades sean excesivas en relación con la utilidad neta anual.

Ahora bien, las necesidades de Capital de Trabajo no son las mismas para todo tipo de negocio, sino que estas dependen de diferentes factores entre los que podemos citar:

La naturaleza general del tipo de negocio ya que no tienen las mismas necesidades una empresa de servicios públicos donde los inventarios y cuentas por cobrar son convertidos con rapidez en efectivo que una compañía industrial donde existen grandes inversiones en inventarios y cuentas por cobrar y donde las rotaciones son relativamente lentas; en este último caso se requiere de una mayor cantidad de Capital de Trabajo.

- El tiempo requerido para la fabricación o para obtener la mercancía que se ha de vender y el costo unitario de la misma. Mientras mayor sea el tiempo requerido para la fabricación de la mercancía o para obtenerla mayor cantidad de Capital de Trabajo se requerirá. Además, la necesidad de Capital de Trabajo variará, dependiendo del costo unitario de la mercancía vendida.
- El volumen de ventas: el volumen de ventas y las necesidades de Capital de Trabajo se relacionan directamente, debido a la inversión de Capital de Trabajo en costos de operación, inventarios y cuentas por cobrar. Aunque no quiere decir que si aumentan las ventas necesariamente aumentará en esa misma proporción el Capital de Trabajo. A medida que el negocio se hace mayor, puede beneficiarse un uso más eficiente del Capital de Trabajo, su situación en cuanto a créditos puede mejorar sustancialmente, puede ser capaz de comprar mercancías en grandes cantidades a precios más bajos y por lo tanto las necesidades de su Capital de Trabajo pueden reducirse.
- Condiciones de compra venta: mientras más liberales sean las condiciones de crédito concedidas a los clientes, mayor será la cantidad de Capital de Trabajo que estará representada por las cuentas por cobrar.
- La rotación de inventarios: mientras mayor sea la rotación de inventarios menor será el importe de Capital de Trabajo que hará falta y habrá menor riesgo de pérdidas debido a los bajos precios, cambios en la demanda o en el estilo, también existirá un costo menor en llevar los inventarios.
- Rotación de cuentas por cobrar: mientras menor tiempo se requiera para cobrar dichas cuentas, menor será el importe de Capital de Trabajo que se necesitará. La rotación de cuentas por cobrar puede aumentarse por medio de la venta o por cesión de cuentas por cobrar como garantía, o sea, vender cuentas por cobrar, un procedimiento conocido como "Factoría".

- El ciclo de los negocios: en época de prosperidad, existe una tendencia de los negocios a comprar mercancías adelantándose a sus necesidades conscientes de aprovechar los precios más bajos y así están más seguros de tener inventarios adecuados y por tanto será necesario una cantidad mayor de Capital de Trabajo.

Finalmente podemos decir que el Capital de Trabajo neto cumple dos funciones, una económica y otra financiera. En su función económica puede ser considerado como bienes complementarios y heterogéneos de producción que concurren a la creación de productos y servicios por parte de la empresa. Es complementario en la medida en que son necesarios junto a los bienes de capital para el desarrollo de la producción, es heterogéneo en la medida en que se encuentra formado por componentes diversos con diferentes grados de liquidez.

Como quiera la empresa necesita permanentemente un Capital de Trabajo (recursos circulantes). Es necesario que sea financiado con cierta estabilidad (a largo plazo) al objeto de garantizar el equilibrio financiero y en su función financiera debe garantizar la adecuación entre los ritmos de liquidez y exigibilidad de los activos y pasivos.

Esta adecuación garantiza la solvencia y en función de esto se establece dos reglas básicas:

- Todo activo fijo debe estar financiado por pasivo fijo (regla de equilibrio financiero mínimo)
- El pasivo permanente debe ser superior al activo fijo o lo que es lo mismo, que el Capital de Trabajo Necesario debe ser positivo (regla de seguridad).

1.7: Análisis de la Utilidad:

En el análisis de la utilidad es importante el examen detallado de las partidas que intervienen en el resultado. Al evaluar las ventas, el costo de las mercancías vendidas, el margen bruto, los gastos de operación y la utilidad neta del período se requiere del análisis de las tendencias y de los presupuestos para conocer si las políticas establecidas por la dirección de la empresa tributan al incremento de la eficiencia económica.

El análisis de la utilidad además requiere de evaluar los siguientes indicadores económicos o razones.

- Costo por peso de Ventas Netas:
- Gasto de Operación por peso de Ventas Netas:
- Gastos Totales por peso de Ventas Netas:
- Margen Neto:

Otro indicador para medir la eficiencia económica, que no se basa en el nivel de utilidad

como medida de rentabilidad, es la Productividad del Trabajo. El mismo muestra la efectividad de la actividad laboral del hombre y expresa la relación que existe entre las ventas y el número de trabajadores. El incremento sostenido de la productividad representa una vía para la disminución del costo de la producción y los servicios. En tal sentido Carlos Marx, Federico Engels en Obras completas tomo 23 expresa: "... del desarrollo de la productividad del trabajo depende el desarrollo universal de la sociedad y del individuo..."

Lo expresado por Marx y Engels se puso de manifiesto en el XIX Congreso de la CTC, el cual se proyectó por la elevación de la eficiencia económica, la disminución de los costos y gastos y el incremento de la productividad del trabajo con la participación de los trabajadores.

En este capítulo se estudiado desde el punto de vista teórico –conceptual la importancia del análisis económico como herramienta de dirección. Este constituye una ciencia que investiga multilateralmente la actividad económica de una empresa u organismo, dando a conocer la relación causa – efecto para la toma de decisiones que posibiliten el éxito a corto y largo plazo.

Se ha profundizado en el Capital de Trabajo que requiere la empresa y de esta manera garantizar el ritmo del proceso de producción, circulación de las mercancías y los servicios, los métodos para su cálculo y en la importancia de la administración de esta categoría para evitar la inmovilización de recursos que hoy afectan la eficiencia económica en el contexto de las empresas cubanas.

Dada la importancia que tiene la eficiencia económica para la recuperación de la economía cubana en el próximo capítulo se proponen criterios metodológicos para evaluar los indicadores económicos en el Grupo Gerencial de Energía de la corporación Copextel Sancti Spíritus.

Capítulo 2: Criterios para el análisis económico en el Grupo Gerencial de Energía, División Territorial, Copextel. Sancti Spíritus.

La importancia del análisis económico financiero se ha puesto de manifiesto en el Capítulo 1 del presente trabajo. De la aplicación de los métodos y técnicas del análisis, así como de la creatividad del analista dependen en gran medida las decisiones efectivas que se tomen en la entidad.

Las condiciones actuales conducen a realizar un uso más racional de los recursos, a buscar nuevos rubros y a desarrollar los ya existentes, por lo que se hace necesario conocer como se comportan las obligaciones por pagar, la liquidez, el Capital de Trabajo, la rentabilidad económica y financiera, categorías que en estos momentos constituyen objetivos fundamentales de los directivos de las empresas.

En este capítulo se proponen criterios metodológicos para evaluar el desempeño en un período dado, así como analizar la proyección de soluciones con el propósito de lograr nuevas metas en el Grupo Gerencial de Energía de la División Territorial de Copextel Sancti Spíritus.

2.1 Caracterización de la Corporación Copextel

A partir de la valoración de la estrategia de desarrollo que ha elaborado Copextel (2005) es una empresa comercializadora cubana, líder en la introducción de tecnologías de avanzada en el mercado nacional. Debe el prestigio ganado a la profesionalidad, nivel técnico y juventud de su personal, al espíritu constante de innovación, a la diversidad e integridad de los productos y servicios que oferta, y a los beneficios y garantías que brinda a sus clientes. Su alianza con suministradores de prestigio internacional, la alta calidad de sus productos y la introducción de avances tecnológicos, hacen que posea un lugar privilegiado en la preferencia del mercado.

Su visión es la de ser el principal aliado de sus clientes, mientras que su misión está referida a clientes y empleados. Para los primeros es propósito contribuir a su éxito, anticipándose a sus necesidades, aportándoles una amplia gama de soluciones, servicios y capacidad integradora. Para los segundos se plantea garantizar un clima que estimule su desarrollo constante y el compromiso con los clientes y la sociedad, creando valores que propicien su desarrollo sostenido.

La empresa inició sus operaciones en 1991; estructuró su forma de accionar en el mercado mediante Divisiones Comerciales, con autoridad suficiente para establecer relaciones

mercantiles con clientes y proveedores. Actualmente cuenta con una eficiente red de Divisiones Territoriales que operan en todo el país.

2.1.1: Caracterización de la División Territorial Sancti Spíritus.

Hoy Copextel División territorial de Sancti Spíritus constituye la representación de 41 divisiones tecnológicas, que ofertan servicios de venta, garantía y post venta de productos en las ramas vinculadas con la informática; el equipamiento gastronómico, aire acondicionado y refrigeración; automatización; energía alternativa, material eléctrico, iluminación e hidráulica; comunicaciones y televisión vía satélite; promoción y publicidad, equipos electrodomésticos y materiales, útiles para oficinas y mobiliario interior.

Al igual que todas las empresas cubanas de nuevo tipo, su inserción en el nuevo contexto socioeconómico actual se ha caracterizado por la internacionalización de los negocios, la globalización, el incremento de la competencia, el bloqueo económico-comercial y la especulación financiera, entre otros factores.

En su estrategia se plantea como visión la aspiración a ser una empresa líder por la amplitud y la eficiencia de su red comercial, la profesionalidad de su personal, la fortaleza de su unión con la industria nacional, la diversidad e integridad de los productos o servicios de oferta, los beneficios y garantías que brinda a sus clientes, el monto de sus ventas anuales y el lugar que ocupe frente a la competencia interna y externa en el mercado nacional.

La misión está dirigida a satisfacer el mercado de los servicios ofreciendo a sus clientes soluciones integrales de alto nivel tecnológico, que agrupen en un solo paquete, llave en mano los productos y servicios, así como los provenientes de la industria electrónica nacional.

La división tiene como objeto social la comercialización mayorista en moneda libremente convertible de: sistemas y equipos eléctricos y de iluminación, incluyendo los sistemas automáticos y mecánicos gobernados electrónicamente; diseño, elaboración, ejecución, montaje e instrumentación de sistemas asistidos por ordenadores, informáticos y automáticos, así como de proyectos integrales y de ingeniería de materia de computación, informática y automatización; aquellos vinculados con equipos de energía fotovoltaica, eólica hidroenergética y otras fuentes de energía alternativa; materiales y equipos destinados al ahorro de energía y la eficiencia energética; equipos de refrigeración, climatización incluyendo el montaje e instrumentación de proyectos de esos temas; equipamientos especializados para la gastronomía, la hotelería y el turismo; equipamiento de telecomunicaciones; diseño, elaboración montaje de servicios de promoción y publicidad en diferentes soportes y equipos electrodomésticos, así como muebles y material de oficina así

como todos los bienes y mercancías indispensables para la comercialización en forma de paquetes o en la modalidad de llave en mano, moneda libremente convertible.

2.1.2: Caracterización del Grupo Gerencial de Energía.

El Grupo Gerencial de Energía de Copextel Sancti Spíritus plantea en su estrategia, que desarrolla los negocios relacionados con las tecnologías vinculadas a los sistemas energéticos, eléctricos e hidráulicos, que abarcan todos los servicios y suministros asociados a ellos: diseño, abastecimiento, instalación, mantenimiento y garantía. Desarrolla además, la comercialización mayorista de material hidráulico, eléctrico, iluminación y ferretería electrónica.

Esta entidad no solo oferta equipamiento, sino soluciones y sistemas integrales en las especialidades de: energía alternativa, sistemas de respaldo eléctrico, materiales eléctricos y de iluminación, eficiencia y ahorro energético, tratamientos de aguas, sistemas hidráulicos y componentes electrónicos. En su plantilla posee un total de 19 trabajadores, constituyendo un joven colectivo, dividido en 4 centros de costo, comercial con 7 trabajadores, servicios técnicos con 7 trabajadores, Trinidad con 2 trabajadores y economía con 2 trabajadores y el gerente. Posee un alto nivel de profesionalidad dado en la formación profesional de sus integrantes.

Los canales de distribución parten desde las Divisiones comerciales en ciudad de La Habana con las cuales la compañía realiza su gestión de compra, hasta los almacenes en la provincia Sancti Spíritus, de allí según previo acuerdo con los clientes estos recogen sus mercancías o le son entregadas en su destino final.

Los niveles de ventas en el último período estuvieron por encima de los 968,9 M CUC manteniendo los niveles de crecimiento como estaban previstos, aunque se debe destacar que más de 37% de las ventas pertenecieron a las obras de la Batalla de Ideas.

La entidad comercializa 7 familias de productos representados cada uno en diferentes casas matrices: ferretería electrónica; proyectos de eficiencia energética; respaldos eléctricos; aterramiento; material hidráulico; sistemas solares y material eléctrico.

2.2: Diagnóstico y resultados en su aplicación.

Para el desarrollo del presente trabajo se realizó el diagnóstico de la situación actual que presenta el análisis de los indicadores económicos-financieros en el Grupo Gerencial de Energía de la División territorial de Copextel Sancti Spíritus, constatándose que no existen orientaciones metodológicas para realizar el análisis de los indicadores económicos por parte del grupo de análisis de la Casa Matriz.

En la realización del diagnóstico se emplearon varias técnicas tales como: revisión de los análisis económicos financieros, actas de los consejos de dirección, visitas a la entidad aplicándose la observación directa y entrevista al personal de economía.

Los resultados del diagnóstico fáctico se exponen a continuación.

- La contabilidad se encuentra auditada por auditores internos de la Corporación, al cierre del ejercicio contable el 30 de septiembre del 2011, obteniendo una evaluación de Aceptable.
- Existe el Manual de Normas y Procedimientos Contables emitido por la Dirección de Control y Supervisión de la Corporación
- Se encuentra elaborado el Plan de Corrupción e Ilegalidades acorde a lo establecido en la Resolución 13 del Ministerio de Auditora y Control.
- Existe el expediente de implantación de la Resolución 297 del Ministerio de Finanzas y Precios.
- Se constató que funciona el comité de control el que se reúne todos los meses, según actas donde se deja evidencia de los acuerdos adoptados.
- El presupuesto del 2012 se discutió y aprobó por los trabajadores y por el Organismo Superior.
- En el consejo de dirección se discuten los resultados económicos y financieros. No obstante en el informe cualitativo emitido por el área de economía no se profundiza en la relación causa y efecto para la toma de decisiones,
- El inventario de mercancías tiende a incrementarse, lo que se ilustra en el siguiente gráfico.

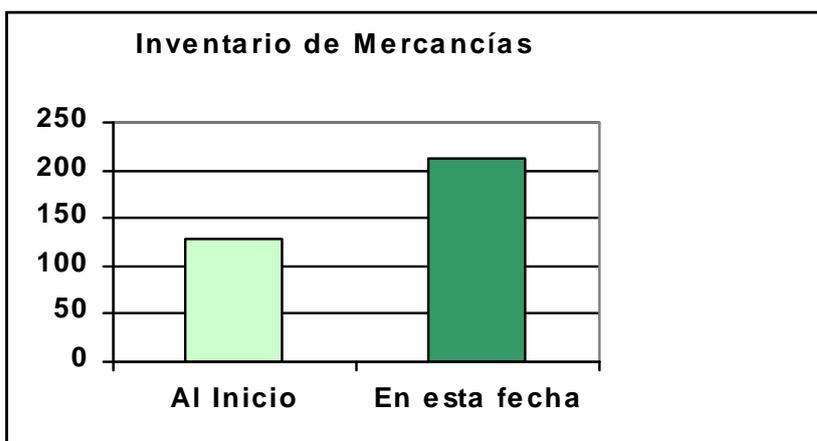


Gráfico 2.1

- Existen cuentas por cobrar a clientes de los Programas Priorizados (Batalla de Ideas), con un saldo ascendente a 90, 4 MCUC, pendiente de vender a la Casa Matriz.
- El ciclo de pago se materializa cada 117 días y el saldo de dicha partida se incrementan significativamente con respecto al inicio del año. lo que se denota en el siguiente gráfico:

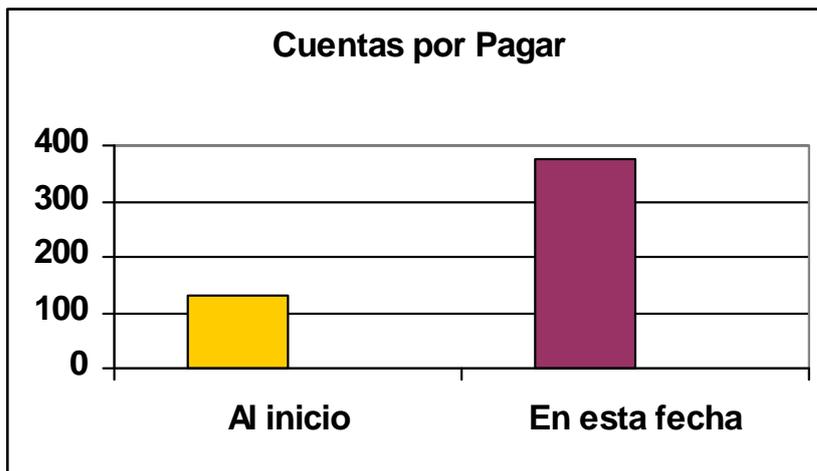


Gráfico 2.2

- No se determina el Capital de Trabajo que requiere la compañía con vista a disminuir el riesgo de insolvencia ya que no existe orientaciones metodológicas para el cálculo de dicha categoría emitida por el grupo de análisis de la Casa Matriz.
- Se presupuesta el ciclo de conversión del efectivo, pero se desconoce la desviación que presenta con relación a la ejecución real.
- No se analizan los flujos de caja desconociéndose la capacidad que tiene la gerencia de generar flujos de caja por actividades normales.

Los resultados obtenidos hacen evidente la necesidad de proponer criterios metodológicos para el análisis de los indicadores económicos-financieros, lo que posibilita evaluar el desempeño y tomar decisiones efectivas que contribuyan al incremento de la eficacia y eficiencia en el uso de los recursos materiales, financieros y humanos.

2.3: Criterios para el análisis de los indicadores económicos.

El enfoque sistémico y el individualismo metodológico representan dos corrientes de análisis de los programas de investigación con relevancia en las ciencias sociales y económicas actuales. Su origen, puede sustraerse de las primeras indagaciones teóricas acerca de lo social y lo económico. Como programas de investigación tienen el sentido atribuido por el filósofo Imre Lakatos (1975), de ser un conjunto de teorías soportadas en un centro duro de principios incuestionables, con un cinturón protector de teorías derivadas del mismo, cuyo

progreso teórico depende, de manera importante, de su capacidad heurística para predecir hechos nuevos con algún éxito. Además, si el crecimiento teórico se retrasa con respecto al crecimiento empírico, el programa podría estancarse y correr el riesgo de degenerarse.

En tal sentido se puede plantear que los criterios metodológicos representan enfoques sistémicos e individuales, los cuales constituyen una corriente de análisis de los hechos sociales, particularmente de los económicos, que han ganado terreno como programas de investigación, por la amplia gama de fenómenos y variables que son capaces de abordar y por la elegancia de sus teorías, dotadas de un fuerte poder de invención e interpretación.

Se selecciona el enfoque sistémico ya que los indicadores que se proponen se encuentran interrelacionados formando parte de un todo, constatándose en el siguiente diagrama:

En el esquema se pone de manifiesto el enfoque sistémico de los indicadores económicos-financieros para evaluar el desempeño, jugando un papel importante el presupuesto, por ser esta una de las herramientas de gestión más utilizada por las empresas para planificar el futuro. El mismo supone tomar un conjunto de decisiones que conforman los planes de acción que la empresa tiene previsto emprender.

Por tal razón se define el presupuesto como un plan integrado y coordinado que se expresa en términos financieros, respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa, para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la gerencia. Uno de los objetivos fundamentales de un presupuesto es la determinación de los ingresos por ventas que se obtendrán, así como los costos y gastos que se van a producir para obtener el nivel de actividad deseado. Además la empresa debe estimar el Capital de Trabajo que necesitará para lograr la rentabilidad y la capacidad de pago adecuada.

En el presupuesto se sintetizan los objetivos de la empresa y constituye un instrumento que le permite a la gerencia ejercer el control del cumplimiento de los objetivos. El control se llevará a cabo a través de la comparación del presupuesto con los resultados realmente alcanzados. El análisis de estas variaciones lleva implícito la toma de decisiones.

Los indicadores que se proponen para evaluar el desempeño en la entidad objeto de investigación son los siguientes:

- Ventas Netas.
- Costo por peso a terceros
- Costo por peso a internos
- Costo por peso total.

- Gastos de operación por peso de ventas netas.
- Gastos financieros por peso de ventas netas
- Otros gastos por peso de ventas netas.
- Gastos directivos.
- Utilidad neta antes de impuestos.
- Margen neto.
- Rentabilidad.
- Productividad.

El indicador ventas netas expresa los ingresos por la entrega a los clientes de mercancías y servicios, mide el nivel de actividad que ha logrado la gerencia. Este indicador se debe analizar tomando en consideración la interrelación del mismo con el mercado y los clientes acorde a las actividades según presupuesto tales como: programas priorizados, otros clientes, ventas a empresas mixtas, ventas internas. Para la evaluación de dicho indicador se proponen las siguientes alternativas. Evaluar los niveles de ventas obtenidos en el mes, así como acumulados hasta el período objeto de análisis.

Tabla 2. 1. Análisis de las ventas netas en el mes.

U.M. MCUC

Indicador	Mes anterior (1)	Plan lineal (2)	Plan por Tendencia (3)	Mes Actual (4)	Desviación %		
					4/1 4/3	4/2	
Programas Priorizados	52,2	45,3	52,0	20,8	39.8	45.9	40.0
Empresas mixtas	-----	0,7	0,7	-----	----- --	----- --	----- ---
Ventas a Otros Clientes	41,4	34,5	38.4	16.3	39.4	47.2	42.4

Ventas internas	1,5	-----	-----	0,5	33.3	-----	-----
						-	-
Total ventas netas	95,1	80,5	91,1	37,6	39.5	46.7	41.3

La fuente de información para el análisis de las ventas netas es el Estado de Resultado y el Presupuesto, el plan lineal se obtiene dividiendo el total de ventas planificadas para el año entre los 12 meses (965814.78/ 12) este cálculo se hace para cada actividad. El plan por tendencia figura en el presupuesto de ventas por meses. La desviación en valores absolutos es la diferencia entre el valor real menos el planificado (Real – Plan) y el cumplimiento se obtiene dividiendo los valores reales entre los planificados expresado en por ciento.

El analista debe analizar la estructura de las ventas netas para mostrar si se ha logrado la estructura presupuestada. Para el análisis de la estructura de las ventas se aplica el análisis vertical mediante la operación de dividir el nivel de venta de cada actividad entre el total de ventas expresado en por ciento (20,8 / 37,6) * 100 %. El resultado obtenido se muestra en el siguiente gráfico:

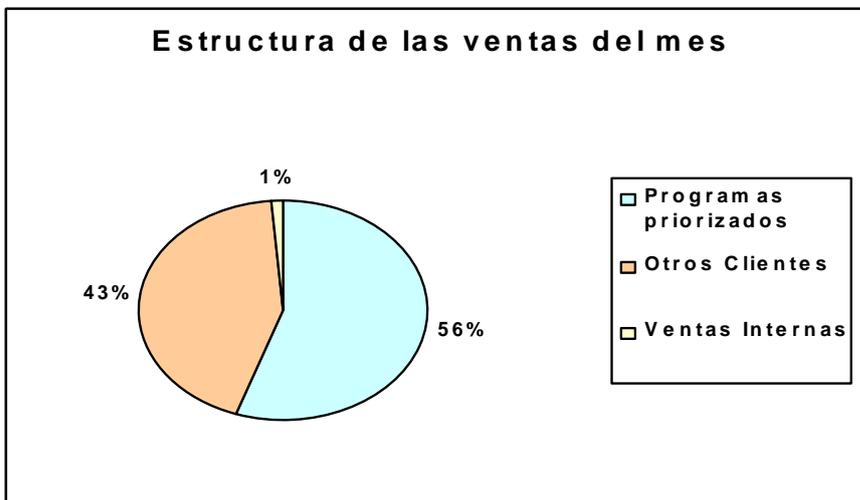


Gráfico 2. 3

Como se aprecia en la tabla 2.1 y en el gráfico 2.3, las ventas por concepto de programas priorizados representan en el mes de octubre el 56,0 por ciento del total de ventas netas y a otros clientes el 43,0 por ciento, las ventas de menor representatividad corresponden a los clientes internos con una participación del 1,3 por ciento. La compañía con respecto al plan lineal y por tendencia presenta incumplimiento en las ventas del mes de un 52.8 y 58.7 por

ciento respectivamente, esto se debe a las políticas adoptadas por la gerencia ya que existe un sobrecumplimiento significativo con respecto al presupuesto por tendencia acumulado hasta el mes de octubre, indicador que se analiza seguidamente.

Análisis de las ventas netas acumuladas.

Las ventas netas acumuladas representan los ingresos acumulados hasta el período objeto de análisis. Este indicador se calcula deduciéndole al total de ventas brutas las devoluciones y rebajas en ventas (Total Ventas - Devoluciones y rebajas en ventas). Para evaluar dicho indicador se propone el análisis por actividades lo que posibilita evaluar los ingresos acumulados en cada actividad, así como analizar la incidencia de los precios y del mercado lo que permite la toma de decisiones.

Tabla No 2.2 Análisis de las ventas netas acumuladas hasta octubre U.M. MCUC

Indicador	Año anterior (1)	Plan por Tendencia (2)	Año Actual (3)	Estructura. %	Tendencia %	Cumplimiento %
					3/1	3/2
Programas Priorizados	267,7	433.3	339.7	35.06	126.90	78.40
Ventas empresas mixtas	-----	7.0	9,9	1.02	-----	141.43
Ventas a Otros Clientes	454,7	336.3	611,6	63.12	134.51	181.86
Ventas internas	1,7	-----	7,7	0.8	452.94	-----
Total ventas netas	724,1	776,5	968,9	100.0	133.80	124.76

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto.

El analista puede mostrar la estructura de las ventas, es decir la relación de cada actividad en el total de ventas acumuladas mediante el siguiente gráfico.

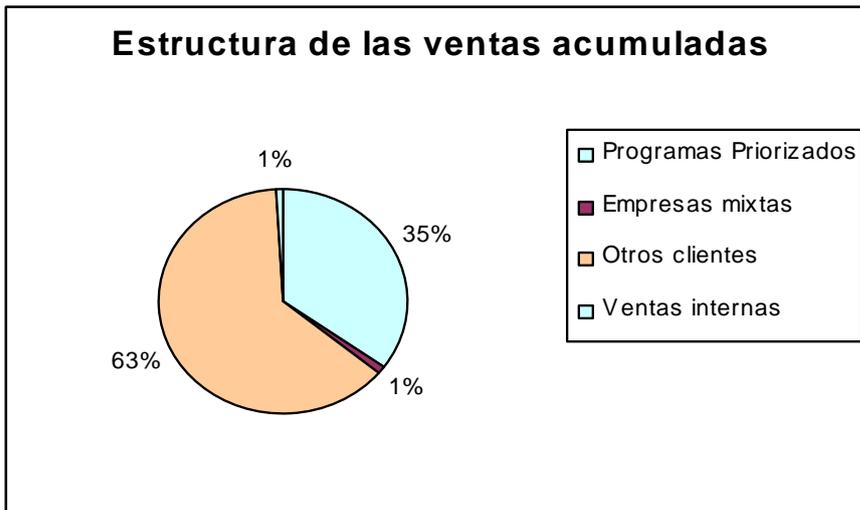


Gráfico 2.4

En la tabla 2.2 se denota que las ventas acumuladas ascienden a 968,9 MCUC que representa un cumplimiento del 124.76 por ciento con respecto al presupuesto y un crecimiento de un 33.8 por ciento. No obstante las ventas por Programas priorizados disminuyen con respecto al plan por tendencia en un 21.6 por ciento.

En el análisis de la estructura de las ventas acumuladas como se observa en el gráfico 2.4, la mayor participación se pone de manifiesto en las ventas a Otros Clientes (terceros) con el 63.0 por ciento y las ventas acumuladas por concepto de Programas priorizados representan el 35.0 por ciento. En este análisis se hace evidente, que la gerencia ha adoptado estrategias para cumplir con la demanda del mercado, acorde al objeto social.

Costo por peso de ventas netas.- Este indicador constituye un elemento normativo y evaluador de la gestión de la entidad. Expresa el costo por cada peso de ventas netas. Por ser una herramienta para la toma de decisiones se propone que el mismo se evalúe para las mercancías, los servicios y actividades. La forma de cálculo del indicador es como sigue:

$$\text{Costo por peso de ventas} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Para evaluar dicho indicador se propone el siguiente análisis:

Tabla No 2.3. Análisis del costo por peso y la utilidad bruta.

U.M. MCUC

Indicadores	Plan Tendencia (1)	Real (2)	Desviación 2-1	Cumplimiento % 2/1
Costo de venta a terceros	714,4	840.0	125,6	117.58
Costo de venta a internos	-----	6,2	6,2	-----
Costo total	714,4	846,2	131.8	118.4
Ventas netas a terceros	776,5	961,2	184.7	123.79
Ventas netas a internos	-----	7,7	7,7	-----
Ventas netas totales	776,5	968,9	192.4	124.78
Costo por peso a tercero	0.92	0.8739	-0.0461	94.99
Costo por peso a interno	-----	0.8052	0.8052	-----
Costo por peso total	0.92	0.8733	0.0467	94.92
Utilidad Bruta en ventas	62,1	122,8	121,4	197.75
Margen bruto	0.08	0.126742	0.046742	158.43

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto

El resultado obtenido en el indicador costo por peso se ilustra en el siguiente gráfico:

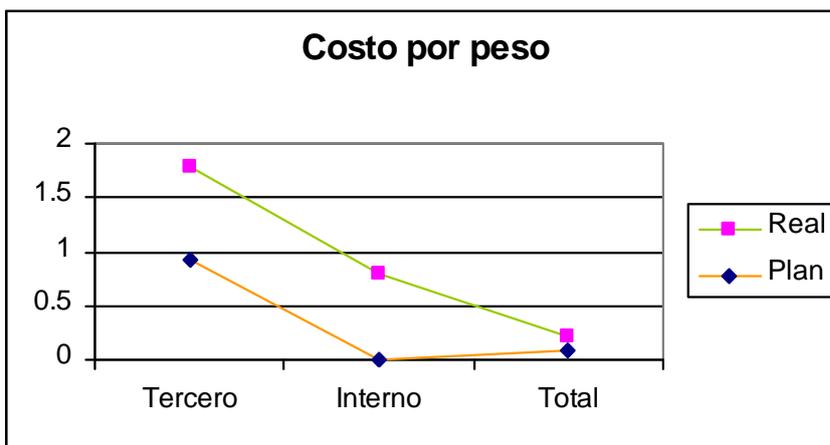


Gráfico 2. 5

El indicador costo por peso se calcula:

- Costo por peso a terceros = $\frac{\text{Costo de venta a Tercero}}{\text{Ventas Netas a Terceros}}$
- Costo por peso interno: = $\frac{\text{Costo de venta a Internos}}{\text{Ventas Netas a Internos}}$
- Costo por peso total = $\frac{\text{Costo de venta Total}}{\text{Ventas Netas Totales}}$

El costo total es el resultado de sumar los indicadores costo de venta a terceros e internos.

El plan de costo por tendencia se obtiene multiplicando las ventas netas acumuladas según Plan de Ventas mensual por el costo por peso según presupuesto (VNP x CPPP). Seguidamente se muestra dicho cálculo:

$$776537.20 \text{ MCUC} \times 0.92 \text{ CUC} = 714\,414.22 \text{ MCUC}$$

El Margen Bruto es el resultado de dividir la Utilidad Bruta entre las Ventas Netas.

Para determinar la incidencia del costo por peso en la utilidad bruta se utiliza el método de sustitución consecutiva, el que se ilustra a continuación:

- Cálculo de la utilidad bruta considerando las ventas planificadas y el margen bruto planificado:

$$\text{Ventas netas planificada} \times \text{margen bruto planificado (Utilidad bruta / ventas netas)}$$

$$776,5 \text{ MCUC} \times 0.08 \text{ CUC} = 62,1 \text{ MCUC}$$

- Cálculo de la utilidad bruta considerando las ventas netas reales y el margen bruto planificado:

$$968,9 \text{ MCUC} \times 0.08 \text{ CUC} = 77,5 \text{ MCUC}$$

- Cálculo de la utilidad bruta considerando ventas netas reales y el margen bruto real:

$$968,9 \text{ MCUC} \times 0.126742 \text{ CUC} = 122,8 \text{ MCUC}$$

Para determinar la incidencia de las ventas en el incremento de la utilidad bruta conociendo que no hubo aumento de precios.

$$D_1 = 77,5 \text{ MCUC} - 62,1 \text{ MCUC} = 15,4 \text{ MCUC}$$

Para determinar la incidencia de los costos en el incremento de la utilidad bruta.

$$D_2 = 122,8 \text{ MCUC} - 77,5 \text{ MCUC} = 45,3 \text{ MCUC}$$

Donde:

$D_1 = 15,4 \text{ MCUC}$ aumento de la utilidad bruta por el incremento de las ventas.

$D_2 = 45,3 \text{ MCUC}$ aumento de la utilidad bruta por la disminución de los costos.

$D_T = 60,7 \text{ MCUC}$

Comprobación.

Utilidad bruta real – Utilidad bruta plan

$$122,8 - 62,1 = 60,77 \text{ MCUC}$$

En el análisis realizado se pone de manifiesto que la utilidad bruta se incrementa en 60,7 MCUC con respecto al presupuesto, incidiendo significativamente la disminución que presenta el costo de venta total en 45,3 MCUC.

Para este análisis se propone evaluar el costo por peso de las mercancías y los servicios vendidos lo que permite conocer la influencia de cada indicador en el costo por peso total. A continuación se ilustra la forma de cálculo.

Costo de venta de las mercancías

- Costo por peso de las mercancías = $\frac{\text{-----}}{\text{Ventas netas de mercancías}}$

Costo de venta de los servicios

- Costo peso de los servicios = $\frac{\text{-----}}{\text{Ventas netas de los servicios}}$

Para este análisis se propone preferiblemente comparar con el presupuesto para evaluar el desempeño en términos de lo que se logró, con lo que debía haberse logrado. Seguidamente se ilustra a continuación dichos análisis.

Tabla No 2.4 Análisis del costo por peso de las mercancías vendidas. U.M. MCUC

Actividades	Plan (1)	Real (2)	Desviación 2-1	Cumplimiento % 2/1
Programas Priorizados	0.92	0.9119	-0.0081	99.11
Otros Clientes	0.92	0.8805	-0.0395	95.71
Ventas Internas	0.92	0.9690	0.049	105.33
Costo por peso de las mercancías	0.92	0.8950	-0.025	97.29

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto.

Se propone que este indicador se analice por actividades, lo que permite proyectar de una forma más objetiva el mismo, así como tomar decisiones. Como se aprecia en el presupuesto, este se proyectó para todas las actividades a 0.92 CUC, ya que no se efectúa el análisis por actividades, desconociéndose el costo por peso de cada actividad. A continuación se ilustra el cálculo de dicho indicador:

- Programas Priorizados:

$$\frac{\text{Costo de venta de las mercancías}}{\text{Ventas netas de las mercancías}} = \frac{301370.95}{330485.11} = 0.91190478\text{CUC}$$

- Otros Clientes:

$$\frac{\text{Costo de venta de las mercancías}}{\text{Ventas netas de las mercancías}} = \frac{365\,414.81}{415011.85} = 0.88049\text{ CUC}$$

- Clientes Internos:

$$\frac{\text{Costo de venta de las mercancías}}{\text{Ventas netas de las mercancías}} = \frac{6\,035.30}{6\,228.40} = 0.9690\text{ CUC}$$

- Costo por peso total de las mercancías vendidas:

$$\frac{\text{Costo de venta de las mercancías}}{\text{Ventas netas de las mercancías}} = \frac{672\,821.06}{751\,724.33} = 0.8950 \text{ CUC}$$

- Cálculo de la economía relativa o sobre gasto.

Para calcular la economía relativa o el sobre gasto se propone la siguiente operación:

(CPPR – CPPP) VNRM

Donde:

CPPR: Costo por peso real.

CPPP: Costo por peso plan.

VNRM: Ventas netas reales de mercancías.

La economía relativa o el sobre gasto se calcula para cada actividad:

- Programas Priorizados:

Sustituyendo la fórmula:

$$(0.9119\text{CUC} - 0.92\text{CUC}) 330,5\text{MCUC} = - 2,7 \text{ M CUC}$$

- Otros Clientes:

$$(0.8805\text{CUC} - 0.92\text{CUC}) 415,0\text{MCUC} = -16,4 \text{ M CUC}$$

- Clientes Internas.

$$(0.9690\text{CUC} - 0.92\text{CUC}) 6,2\text{MCUC} = 0,3 \text{ M CUC}$$

$$\text{Total economía relativa} \quad - 18,8 \text{ M CUC}$$

Comprobación.

$$(0.8950\text{CUC} - 0.92\text{CUC}) 751,7\text{MCUC} = - 18,8 \text{ M CUC}$$

En el análisis anterior se hace evidente que la gerencia, ha incrementado la utilidad bruta por la disminución del costo de las mercancías en 18,8 MCUC. En el resultado incide positivamente el costo de las mercancías vendidas a terceros. A pesar de los resultados favorables obtenidos, se debe revisar el margen comercial ya que existe un incremento significativo con respecto al presupuesto.

Análisis del costo por peso en los servicios técnicos.

Este indicador expresa lo que le cuesta a la gerencia realizar los servicios técnicos. El análisis de dicho indicador se ilustra a continuación.

Tabla No 2.5 Análisis del costo por peso de los servicios técnicos U.M. CUC

Actividades	Plan (1)	Real (2)	Desviación n 2-1	Cumplimiento % 2/1
Programas Priorizados	0.92	-----	- 0.92	-----
Otros Clientes	0.92	1.1384	0.2184	123.74
Ventas Internas	-----	0.1363	0.1363	-----
Costo por peso de los servicios	0.92	0.7978	0.1222	86.72

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto.

Los datos para el análisis del indicador costo por peso de los servicios técnicos se obtienen del Estado de Resultado y del Presupuesto.

Cálculo del costo por peso en los servicios técnicos:

- Otros Clientes.

$$\frac{\text{Costo de venta de los servicios}}{\text{Ventas netas de servicios}} = \frac{173045.37}{152009.16} = 1.1388 \text{ CUC}$$

- Clientes Internos

$$\frac{\text{Costo de venta de los servicios}}{\text{Ventas netas de servicios}} = \frac{199.16}{1461} = 0.1363 \text{ CUC}$$

- Costo por peso de los servicios.

$$\frac{\text{Costo de venta de los servicios}}{\text{Ventas netas de servicios}} = \frac{173244.53}{217145.14} = 0.7978 \text{ CUC}$$

Cálculo de la economía relativa o sobre gasto en el costo de los servicios técnicos.

- Programas Priorizados
(CPPR – CPPP) VNRS

Donde:

CPPR: Costo por peso real.

CPPP: Costo por peso plan.

VNRS: Ventas netas reales en servicios

Sustituyendo la fórmula:

$$(0.7978\text{CUC} - 0.92\text{CUC}) 63\,674.98\text{MCUC} = -58,6 \quad \text{M CUC}$$

- Otros Clientes
(1.13839CUC – 0.92CUC) = 33,2 MCUC

- Clientes Internos
(0.13632CUC – 0.92CUC) = - 1,1 M CUC

Total economía relativa - 26,5 M CUC

Comprobación.

$$(0.7978\text{CUC} - 0.92\text{CUC}) 217,1 \text{MCUC} = - 26,5 \quad \text{M CUC}$$

En el costo de los servicios técnicos se ha logrado una economía relativa ascendente a 26,5 MCUC. No obstante no se ha creado el centro de costo, para acumular los gastos incurridos en la ejecución de los servicios técnicos para la actividad Programas Priorizados. Estos se encuentran implícitos en la actividad Otros Clientes, lo que ha originado el deterioro que presenta este indicador en dicha actividad. Por tal razón se proponen las siguientes actividades como centro de acumulación de costos e ingresos.

- Programas Priorizados.
- Otros Clientes
- Empresas Mixtas
- Operaciones Internas.

En el análisis del costo por peso se ha puesto de manifiesto que la utilidad bruta se incrementa con respecto al presupuesto en 45,3 MCUC por los siguientes factores:

- Por la disminución del costo de las mercancías 18,8 M CUC
 - Por la disminución del costo de los servicios 26,5 MCUC
- Total economía relativa 45,3 M CUC

El resultado obtenido expresa eficiencia, pues la gerencia ha logrado una mayor cantidad de valores con el mínimo de gasto, lo que hace evidente que se han adoptado políticas que han permitido la mayor obtención del resultado planificado, es decir la eficacia en la gestión de los costos.

Análisis de los gastos de Operación por peso de ventas netas.

Este indicador expresa el gasto incurrido en la actividad comercial por cada peso de venta. Para el análisis de este se propone el índice presupuestado, el cual que se encuentra concebido en el presupuesto operacional. Se calcula como sigue:

Gastos de Operación

Ventas Netas

Para el análisis del gasto de operación por peso de ventas netas se propone la siguiente tabla:

Tabla No 2.6 Análisis del gasto de operación por peso de ventas netas. U.M. M CUC

Indicadores	Plan	Real	Desviación	Cumplimiento
	(1)	(2)	2-1	% 2/1
Gastos de Operación	46,6	62,5	15,9	134.09
Ventas Netas	776,5	968,9	192,4	124.77
Gasto por peso de ventas netas	0.06	0.0645	0.0045	107.47

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto

La información se obtiene del Estado de Resultado y el gasto presupuestado se calcula multiplicando las ventas netas planificadas por el índice de gasto operacional presupuestado, ambos indicadores figuran en el presupuesto de ingresos y gastos (776537.20 CUC x 0.06 CUC).

Las ventas netas se incrementan en términos relativos en un 24.77 por ciento con respecto al nivel planificado, mientras que los gastos operativos aumentan en un 34.0 por ciento, lo que ha dado lugar al incremento del índice en términos relativos en un 7.47 por ciento.

En el gráfico que se muestra a continuación se aprecia la relación de los gastos de operación con las ventas netas.

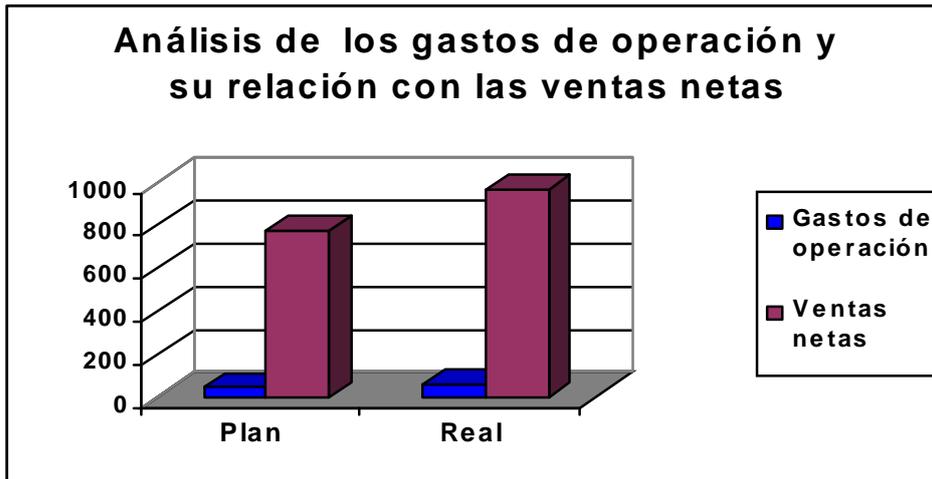


Gráfico 2. 6

Para determinar la economía relativa o el sobre gasto en el indicador objeto de estudio se propone la siguiente fórmula:

$$(IGOR - IGOP) \cdot VNTR$$

Donde:

IGOR: índice real de gastos de operación

IGOP: índice plan de gastos de operación

VNTR: nivel real de ventas netas totales.

Sustituyendo la fórmula se obtiene el siguiente resultado.

$$(0.0645 \text{ CUC} - 0.06 \text{ CUC}) \cdot 968,9 \text{ MCUC} = 4,4 \text{ M CUC}$$

Del análisis anterior se infiere que hubo un sobre gasto ascendente a 4,4 MCUC con respecto al presupuesto lo que incide negativamente en la Utilidad Neta en Operación.

Análisis de los gastos financieros totales por peso de ventas netas.

Este indicador mide el gasto financiero total por peso de ventas netas. Para su análisis se debe considerar los gastos financieros a terceros e internos y la incidencia de estos en el total de gastos financieros. Se calcula.

Gastos financieros a terceros + Gastos financieros internos

Ventas netas totales

El análisis del indicador gastos financieros por peso de ventas netas totales se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No 2.7 Análisis de los Gatos Financieros

U.M. M CUC

Indicadores	Plan (1)	Real (2)	Desviación 2-1	Cumplimiento 2/1
Gastos financieros terceros	3,9	3,6	0,4	112.50
Gastos financieros internos	3,9	0.5	3.4	50.00
Gastos financieros totales	7.8	4,1	3.7	109.52
Ventas netas totales	776,5	968,9	192,4	127.78
Gastos financieros terceros por peso de ventas netas	0.005	0.004	-0.001	80.00
Gastos financieros internos por peso de ventas netas	0.005	0.0005	-0.0005	10.00
Fastos financieros totales por peso de ventas netas	0.01	0.004	-0.006	40.00

Fuente Estado de Resultado y Presupuesto.

Los datos para el análisis del indicador objeto de evaluación se obtienen del Estado de Resultado y del Presupuesto. La información que figura en la columna Plan es el resultado de multiplicar el índice de gastos financieros por las ventas netas acumuladas hasta el período

analizado. Las ventas netas acumuladas figuran en el Plan de ventas por meses. La ejecución Real de los gastos financieros con respecto al presupuesto se muestra en el siguiente gráfico:

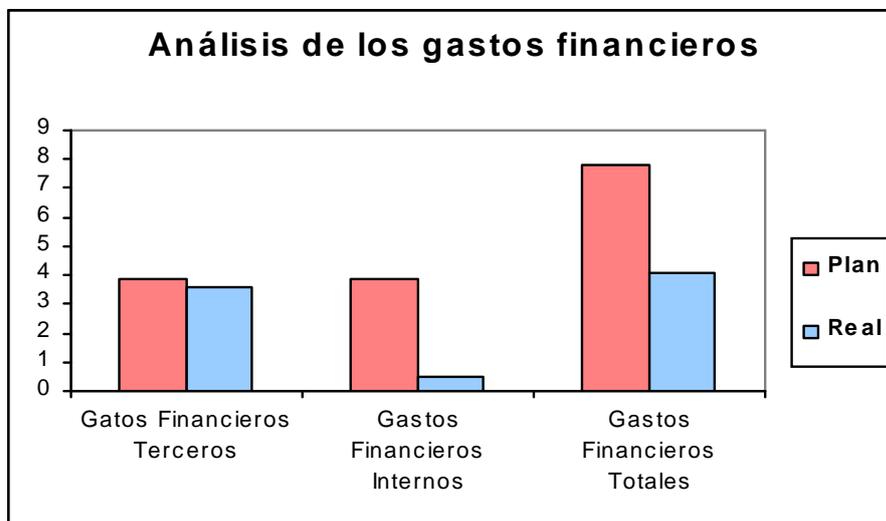


Gráfico 2. 5

En el análisis de los gastos financieros se denota que la gerencia ha logrado disminuir dichos gastos con respecto al nivel planificado en 3,7 M CUC.

Otros gastos por peso de ventas netas totales.

Este indicador expresa la relación de la partida Otros gastos con las ventas netas. Se calcula como sigue:

Otros gastos

Ventas Netas

Tabla No 2.8 Análisis de Otros Gastos.

U.M. M CUC

Indicadores	Plan	Real	Desviación	Cumplimiento
	(1)	(2)	2-1	%
Otros gastos	7,7	7,7	----	100.0
Ventas netas totales	776, 5	968,9	192,4	124.8

Otros gastos por peso de ventas netas	0,01	0.008	-0.002	80.0
---------------------------------------	------	-------	--------	------

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto.

La partida otros gastos comprende los gastos no imputables a la actividad fundamental tales como gastos de comedor y cafetería, vestuario, estimulación entre otros. Estos gastos figuran en el Estado de Resultado detallado, así como en el Balance de Comprobación de Saldos. La información que figura en la columna Plan, se obtiene multiplicando el índice presupuestado por las ventas netas acumuladas hasta el período objeto de análisis según presupuesto de ventas.

Como se aprecia en la tabla 2.8, la entidad disminuye la partida otros gastos con respecto al plan por tendencia en 0,1 M CUC.

Análisis de los gastos directivos.

Los gastos directivos por la casa matriz, son los siguientes elementos: portadores energéticos, ferias, publicidad y promoción, viajes de delegaciones, teléfono y fax, otros servicios de comunicaciones, renta de autos, alquiler de inmuebles, otros arrendamientos, mantenimientos y reparaciones, garantía a clientes, mermas y deterioro en inventario, salario, servicios de protección.

Para evaluar los gastos directivos se propone el siguiente análisis:

Tabla No 2.9 Análisis de los gastos directivos.

U.M. MCUC

Indicadores	Plan Lineal (1)	Real (2)	Desviación 2-1	Cumplimiento % 2/1
Portadores energéticos	10,4	9,5	- 0.9	91.35
Teléfono y fax	4,9	1,5	- 3.4	30.61
Otros Servicios de Comunicaciones	3,8	2,5	- 1.3	65.79
Renta de Autos	15,0	----	- 15.0	-----

Mantenimientos y reparaciones	10,8	4,4	- 6.4	40.74
Medios de Transporte	10,4	3,2	- 7.2	30.77
Otros	0,4	1,2	0.8	300.00
Servicios de Protección	1,5	0.8	- 0.7	53.33
Arrendamiento de inmuebles	-----	14,6	14.6	-----

Fuente: Estado Resultado y Presupuesto.

Los gastos incurridos por concepto de portadores energéticos (combustible y energía) figuran en el Balance de comprobación, registrados en las cuentas 701 Servicios en Proceso, 731 Gastos Indirectos y 825 Gastos de Operación. La información correspondiente al resto de los elementos se obtiene del Estado de Resultado detallado en las cuentas 825 Gastos de Operación Externos y en la 829 Gastos de Operación Internos.

En la tabla 2. 9 se pone de manifiesto, que la gerencia logra disminuir los gastos directivos, no obstante para el período objeto de análisis no se planificó el gasto de arrendamiento de inmuebles, y la ejecución real es del orden de los 14,6 M CUC. El gasto por arrendamiento de autos se contabilizó en la cuenta 701 Producción en proceso no constituyendo un gasto directo. En el Presupuesto del 2012 se debe considerar los cambios originados en ambas transacciones.

Análisis de la utilidad neta.

En el análisis de la utilidad es necesario considerar la influencia de los siguientes factores: precios de las mercancías y los servicios, el nivel de actividad (ventas) así como los costos y gastos.

Por tal razón al evaluar dicho indicador, el analista debe mostrar la influencia de cada factor en la desviación del mismo, lo que posibilita la toma de decisiones para el incremento de la eficacia y eficiencia en el uso de los recursos.

Para este análisis se propone la aplicación del método de sustitución consecutiva ya que el mismo consiste en descomponer el indicador generalizador en varios indicadores o factores para determinar la influencia de cada factor en la desviación del indicador generalizador. Seguidamente se muestra el Estado de Resultado Resumido.

Tabla No 2.10 Estado de Resultado Resumido.

U.M. MCUC

Cuentas	Presupuesto	Índice Presupuestado	Real	Índice Real
Ventas Netas Totales	776,5	100.0%	968,9	100.0%
Costo de Venta	714,4	92.0	846,1	87.3
Utilidad Bruta	62,1	8.0	122,8	12.7
Gastos de Operación	(46,6)	6.0	(62,5)	6.5
Utilidad Neta en Operación	15,5	2.0	(60.3)	6.2
Gastos Financieros	(7,8)	1.0	(4,1)	0.4
Otros Gastos	(7.7)	1.0	(7,7)	0.8
Otros Ingresos	1,5	-0.2	4,6	-0.47
Utilidad Neta antes de Impuesto	1,5	0.2	53,1	5,48

Para calcular los indicadores económicos que figuran en el Estado de Resultado presupuestado se multiplica el índice que se obtiene en el presupuesto por las ventas netas acumuladas en el período analizado según plan de ventas.

En el Estado de Resultado se aprecia que la utilidad prevista para el mes de octubre asciende a 1,5 M CUC y el resultado real obtenido es de 53, 1 M CUC. En tal sentido la gerencia se pregunta: ¿Cuáles son las causas del incremento tan significativo?

Para dar respuesta a dicha interrogante se propone aplicar el método de sustitución consecutiva. La aplicación de dicho método presupone los siguientes cálculos.

Cálculo de la utilidad neta en operación considerando las ventas netas según plan por tendencia y el margen neto en operación presupuestado.

$$776,5\text{CUC} \quad \times \quad 0.02\text{CUC} \quad = \quad 15,5 \text{ M CUC}$$

Cálculo de la utilidad neta en operación considerando las ventas netas reales y el margen neto en operación presupuestado.

$$968,9 \text{ CUC} \quad \times \quad 0.02 \text{ CUC} \quad = \quad 19,4 \text{ M CUC}$$

Cálculo de la utilidad neta en operación considerando las ventas netas reales y el margen neto en operación real

$$968,9 \text{ CUC} \times 0.062236 \text{ CUC} = 60,3 \text{ MCUC}$$

La influencia de cada factor, se determina como sigue:

$$D_1 = 19,4 \text{ M CUC} - 15,5 \text{ M} = 3,9 \text{ M CUC} \quad \text{Por incremento de las ventas}$$

CUC

$$D_2 = 60,3 \text{ M CUC} - 19,4 \text{ M} = 40,9 \text{ M CUC} \quad \text{Por la eficiencia}$$

CUC

$$D_T = 3,9 \text{ M CUC} + 40,8 \text{ M} = 44,8 \text{ MCUC} \quad \text{Por el Incremento de la utilidad}$$

CUC neta en operación.

El incremento de la utilidad neta en operación es de 44.8 MCUC, dado por el incremento de las ventas netas y la disminución del costo y estos factores inciden en el incremento que presenta la utilidad neta antes de impuesto constatándose en el siguiente análisis:

Análisis de los factores que han dado lugar al incremento de la utilidad neta antes de impuesto:

Por el incremento de las ventas netas la Utilidad neta antes de impuesto se incrementa en	3,9	M
		CUC
Por la disminución del costo de venta la Utilidad Neta antes de impuesto se incrementa e	45,3	
Por el incremento de los gastos de operación la Utilidad neta antes de impuesto disminuye en	- 4,4	
Por la disminución de los gastos financieros la Utilidad neta antes de impuesto se incrementa en	3,7	
Por el incremento de Otros ingresos la Utilidad Neta se incrementa en	3,1	
Total incremento de la utilidad netas antes de Impuesto	51,6	M
		CUC

Comprobación

Utilidad neta antes de Impuesto Real - Utilidad neta antes de Impuesto Plan

$$53.1 \text{ MCUC} - 1.5 \text{ MCUC} = 51,6 \text{ MCUC}$$

En el análisis de la utilidad neta antes de impuesto se ha aplicado el método de sustitución consecutiva para conocer los factores que han incidido en el incremento de la utilidad neta en operación y para determinar la incidencia de los gastos financieros, otros gastos y otros ingresos se ha tomado como criterio comparar el real con el plan, pues el saldo de estas partidas no depende del nivel de actividad, es decir, de las ventas netas.

Análisis del margen neto.

El margen neto expresa la utilidad neta antes de impuesto por peso de ventas netas. Se calcula:

Utilidad neta antes de impuesto

Ventas netas

Para el análisis el margen neto se propone la siguiente tabla.

Tabla No 2. 11 Análisis del margen neto UM CUC

Indicadores	Plan (1)	Real (2)	Desviación 2-1	Cumplimiento % 2/1
Utilidad neta antes de Impuesto	1,5	53,1	51,6	3540.0
Ventas netas	776,5	968,9	192,4	124.78
Margen neto	0.002	0.055	0.053	275.00

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto.

En la tabla No 2.11 se aprecia que la compañía planificó un margen neto de 0.002 CUC y el resultado real obtenido es de 0.055 CUC lo que origina un incremento significativo del 175.0 por ciento, en esto incide la disminución de los costo y gastos en 51,6MCUC.

Análisis de la Rentabilidad

Para evaluar el rendimiento se propone el siguiente indicador:

Rentabilidad económica en Operación.

Mide el rendimiento obtenido en la actividad corriente de la gerencia con respecto al total de la inversión. Expresa el beneficio neto en operación por cada peso de activos totales. Se calcula como sigue.

Utilidad Neta en Operación

Activos Totales Promedio

Tabla No 2.12 Rentabilidad económica en operación

U.M. M CUC

Indicadores	Plan	Real	Desviación	Cumplimiento
	(1)	(2)	2-1	% 2/1
Utilidad neta en Operación	15,5	60,3	44,8	389.0
Activos Totales Promedio	436,7	626,7	190,0	143.5
Rentabilidad económica	0.035	0.10	0.065	285.71

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto.

La rentabilidad económica muestra un resultado de 0.10 CUC por cada dólar de Activos Totales y se incrementa con respecto al presupuesto en 185,71 por ciento.

Productividad del trabajo.

La Productividad del Trabajo expresa la relación existente entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de trabajo invertido en su realización. Para calcular la productividad del trabajo se propone el método valoral, este consiste en medir el nivel de actividad en unidades de valor. Se calcula como sigue:

Ventas netas

Promedio de trabajadores

En la siguiente tabla se evalúa el resultado obtenido en la productividad del trabajo.

Tabla No 2.13: Análisis de la Productividad.

Indicadores	U.M.	Plan (1)	Real (2)	Desviación 2-1	Cumplimiento % 2/1
Ventas netas	M CUC	776,5	968,9	192,4	124,78
Promedio de trabajadores	Uno	20	19	-1	95,0
Productividad por Trabajadores	M CUC	38,8	50,9	9,6	124,74

Los datos para el análisis de la productividad se obtienen del Presupuesto, Estado de Resultado y del Modelo 0005- 006 (Análisis de la productividad y sistemas de pagos), en el departamento de Recursos Humanos. Los factores que inciden en el incremento de las ventas son:

- Aumento de la productividad del trabajo.
- Incremento del número de trabajadores

Para determinar la incidencia de cada factor se aplica el método de sustitución consecutiva como sigue:

- Cálculo de las ventas netas planificadas considerando la productividad y el promedio de trabajadores planificados.

$$38,8 \text{ M CUC} \times 20\text{CUC} = 775,6 \text{ M CUC}$$

- Cálculo de las ventas netas considerando la productividad planificada y el promedio de trabajadores real.

$$38,8 \text{ M CUC} \times 19\text{CUC} = 737,2 \text{ M CUC}$$

- Cálculo de las ventas netas considerando la productividad real y el promedio de trabajadores real.

$$50,995 \text{ M CUC} \times 19\text{CUC} = 968,9 \text{ M CUC}$$

$$D_1 = 737,2 \text{ M CUC} - 775,6 \text{ M CUC} = -38,4 \text{ M CUC}$$

$$D_2 = 968,9 \text{ M CUC} - 737,2 \text{ M CUC} = 231,7 \text{ M CUC}$$

$$D_T = 231,7 \text{ M CUC} - 38,4 \text{ M CUC} = 193,3 \text{ M CUC}$$

Comprobación:

$$968,9 \text{ M CUC} - 775,6 \text{ M CUC} = 193,3 \text{ M CUC}$$

Del análisis anterior se infiere que el incremento de la productividad en un 31,42 por ciento, originó un incremento en las Ventas Netas de 231,7 M CUC y la disminución de un trabajador provocó una disminución en dicho indicador de 38,4 M CUC.

Productividad del Trabajo según el Valor Agregado.

El Valor Agregado o Producción Neta Condicional, es el utilizado a partir del Plan 2002 para la planificación y medición de la productividad del trabajo, según lo dispuesto por el Ministerio de Economía y Planificación, el Ministerio de Finanzas y Precios, así como y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. La productividad medida mediante este indicador, permite representar mejor la eficiencia en el uso de la fuerza de trabajo, pues no contempla el valor de los insumos. También tiene la ventaja de poder comparar nuestros indicadores de productividad con los de otros países.

Este indicador representa el Valor de la producción de bienes y servicios menos el Valor del consumo intermedio. Expresa la relación entre el Valor Agregado Bruto y el Promedio de trabajadores. Se calcula:

$$\frac{\text{Valor Agregado Bruto}}{\text{Promedio de Trabajadores}}$$

Para evaluar dicho indicador se propone la siguiente tabla:

Tabla No 2.14: Análisis de la productividad sobre Valor Agregado

Indicadores	Plan (1)	Real (2)	Desviación 2-3	Cumplimiento % 2/3
Valor Agregado Bruto	141,6	217,4	75,8	153.5
Promedio de trabajadores	20	19	- 1	95.0
Productividad por Trabajadores	7,08	11,4	4,3	161.0

La fuente de información se obtiene del Estado de Resultado (en Miles de Pesos) para el promedio de trabajadores se obtiene del Modelo 0005- 006 (Análisis de la productividad y sistemas de pagos), en Recursos Humanos. El Valor Agregado Bruto para las entidades que clasifiquen en el sector de comunicaciones y del turismo se calcula, según el Instituto de Estudios de Investigaciones del Trabajo como sigue:

Ventas Netas Totales - Saldos de los Elementos de gastos registrados en las cuentas 825 Gastos de Operación a la 834 por los siguientes conceptos:

- Materiales
- Combustible
- Energía
- Amortización de Activos Fijos Intangibles, Cargos Diferidos a Corto y a Largo Plazo.
- Otros Gastos Monetarios (excepto servicios u comisiones bancarias y estimulación a trabajadores).

	Plan	Real
Cálculo del Valor Agregado:		
Ventas Netas Totales	1031,0 MP	1314,0 MP
(-) Costo de las mercancías vendidas	767,8	781,9
(-) Gasto Material	63,6	156,9
(-) Otros gastos (excepto servicios bancarios Y estimulación a trabajadores	58,0	158,1
 Valor Agregado	 141,6 MP	 217,1 MP

Como se aprecia en la tabla 2.14, la entidad que nos ocupa incrementa el Valor Agregado Bruto en términos monetario por un valor de 75,8 MCUC, que representa en valores relativos un sobre cumplimiento de un 53.5 por ciento, mientras que el promedio de trabajadores disminuye en un 5,0 por ciento, lo que ha originado una productividad sobre valor agregado por trabajador de 11,4 M CUC, indicador que se sobre cumple en un 61,0 por ciento.

Correlación Productividad Salario medio.

Un análisis que reviste gran importancia, lo constituye la evaluación de la correlación productividad salario medio. Este expresa la relación del incremento de la productividad del trabajo según Valor Agregado con respecto al incremento del salario medio. Es un indicador cualitativo que expresa eficiencia.

Esta correlación se determina mediante la siguiente fórmula.

$$\left(\frac{PR}{PP} 100\% \right) \geq \left(\frac{SMR}{SMP} 100\% \right) \quad \text{El resultado es favorable}$$

$$\left(\frac{PR}{PP} 100\% \right) < \left(\frac{SMR}{SMP} 100\% \right) \quad \text{El resultado es desfavorable}$$

Donde:

PR: Productividad Real

PP: Productividad Plan

SMR: Salario Medio Real

SMP: Salario Medio Plan

Para analizar la correlación productividad salario medio es necesario analizar el salario medio. A continuación se realiza dicho análisis en la siguiente tabla:

Tabla No 2. 15: Análisis del Fondo de salario y Salario medio U.M. MP

Indicadores	U.M.	Plan (1)	Real (2)	Desviación 2-1	Cumplimiento % 2/1
Fondo de salario	Pesos	100,000	118,340	18,340	118.3
Promedio de trabajadores	Uno	20	19	-1	95.0
Salario medio	Pesos	500	623	123	124.6

El Fondo de Salario representa el gasto de salario (salario básico + descanso retribuido), el plan se obtiene del presupuesto de gastos y el real del Balance de Comprobación de Saldos (elemento 401 Salario + 403 Descanso retribuido) en las cuentas 701 Servicios en Proceso, 731 Gastos Indirectos y 825 Gastos de Operación.

El salario medio es el resultado de dividir el Fondo de salario entre el promedio de trabajadores (100,0 / 20) / 10 meses. Para este análisis se propone dividir entre 10 meses ya que el tiempo acumulado comprende de enero a Octubre del 2011.

Seguidamente se ilustra el Análisis de la correlación productividad salario medio.

$$\left(\frac{PR}{PP} 100\% \right)$$

Sustituyendo la fórmula:

$$\left(\frac{11,4}{7,08} 100\% \right) = 161,0 \%$$

$$\left(\frac{SMR}{SMP} 100\% \right)$$

Sustituyendo la fórmula.

$$\left(\frac{623}{500} 100\% \right) = 123,0\%$$

Al comparar ambos resultados (161,0 y 123,0) se aprecia una correlación productividad salario medio favorable, lo que hace evidente que se ha logrado la eficiencia en el uso de la fuerza de trabajo.

En el presente capítulo se ha demostrado que los indicadores propuestos posibilitan evaluar detalladamente el desempeño, poniéndose de manifiesto que la gerencia ha logrado la eficacia y eficiencia en el uso de los recursos, no obstante existen puntos débiles sobre los cuales debe proyectarse tales como:

- Aumento del margen comercial en las mercancías vendidas a Otros Clientes, con respecto al presupuesto, lo que origina un incremento en la Utilidad Bruta por dicho concepto de 14,4 MCUC.
- En los servicios técnicos no se ha creado el centro de costo Programas Priorizados, registrándose este en el centro de costo Otros Clientes, lo que origina el deterioro que presenta el costo por peso en esta actividad.
- Se planifica un costo para los servicios técnicos según presupuesto muy superior al ejecutado.
- Existen gastos significativos por arrendamientos de inmuebles, los cuales no se estimaron en el presupuesto.
- No se planificó en el presupuesto el indicador Valor Agregado.

Capítulo 3: Criterios para el cálculo y análisis del Capital de Trabajo Necesario, en el Grupo Gerencial de Energía Copextel. Sancti Spíritus.

Como se ha planteado en el Capítulo 1, la administración del Capital de Trabajo representa un aspecto fundamental para lograr el crecimiento de la empresa, pues mide en gran parte el nivel de solvencia y garantiza un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes de alcanzar el equilibrio financiero.

Es por eso que se proponen en el presente capítulo criterios metodológicos para el cálculo y análisis del Capital de Trabajo Necesario lo que posibilita la toma de decisiones para lograr la gestión en el circulante.

3.1 Criterios para el cálculo del Capital de Trabajo Necesario.

Para calcular el monto de Capital de Trabajo Necesario teniendo en cuenta el ciclo de dinero, se proponen las siguientes etapas:

La primera etapa consiste en definir el nivel de actividad a alcanzar durante la planeación.

La segunda etapa consiste en conocer el costo de las mercancías y los servicios, así como los niveles de gastos previstos en el Estado de Resultado Presupuestado, excluyendo el gasto por depreciación y amortización de los activos fijos, ya que estos no originan desembolsos de efectivo.

La tercera etapa consiste en calcular el ciclo de recuperación del dinero invertido, para lo cual es necesario determinar la cantidad de días requeridos para:

- Efectuar el abastecimiento de los inventarios de mercancías y materias primas a consumir en los servicios técnicos.
- Vender y cobrar las mercancías y los servicios.
- Determinar los días de financiación que se le conceden a los proveedores.

Posteriormente se realiza la sumatoria de los dos primeros elementos detrayendo los días que corresponden a la financiación de los proveedores, para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Ciclo de Caja} = \sum \text{Ciclo de } \begin{matrix} \text{cada tipo} \\ \text{de inventario} \end{matrix} + \text{Ciclo de derechos} \begin{matrix} \text{de cobro} \\ \text{de pago} \end{matrix} - \text{Ciclo de } \begin{matrix} \text{obligaciones} \\ \text{de pago} \end{matrix}$$

Establecidas las tres etapas planteadas anteriormente:

Ciclo de Caja ← Nivel de Actividad → Costos y Gastos.

Se determina el Capital de Trabajo Necesario en la siguiente tabla: U.M: MCUC

Costos y gastos	Desembolsos diarios de efectivo	Ciclo de inventario (días)	Ciclo de Cobro (días)	Ciclo de Pago (días)	Ciclo de efectivo	Capital de Trabajo Necesario
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Mercancías	2,24	65	27	75	17	38,0
Materia Prima	0,48	65	27	75	17	8,1
Otros materiales	0,08	65	27	75	17	1,4
Combustibles, lubricantes	0.02	65	27	75	17	0,3
Electricidad	0.01	65	27	75	17	0,2
Seguros e impuestos	0.01	65	27	75	17	0,2
Viáticos	0.01	65	27	75	17	0,2
Teléfono y fax	0.01	65	27	75	17	0,2
Mantenimientos	0.035	65	27	75	17	0,6
Arrendamiento, Inmuebles	0.049	65	27	75	17	0,8
Arrendamiento de Auto	0.05	65	27	75	17	0,9
Otros gastos	0.12	65	27	75	17	2.0
Total	3,114	6	27	75	17	52.9

Elaboración Propia

La entidad que nos ocupa presenta desembolsos diarios de efectivo en divisa por un monto de 3,1 MCUC, lo que origina una necesidad de Capital de Trabajo por un importe de 52,9 MCUC.

Para este análisis los datos se obtienen del presupuesto de ingresos y gastos, así como del Estado de Resultado y el ciclo de efectivo proyectado

La partida otros gastos comprende los siguientes conceptos:

- Otros servicios de comunicaciones
- Agua y alcantarillado
- Limpieza de locales y áreas
- Servicios de Protección
- Atención a clientes
- Eventos y reuniones
- Servicios de ínter conectividad
- Tramitación de documentos
- Recargo de gestión interna
- Estimulación en divisa
- Gatos Financieros
- Gastos de comedor y cafetería
- Vestuario
- Medios de protección y otros gastos que originen desembolsos de efectivo.

La determinación del Capital de Trabajo Necesario presupone la planeación como proceso de creación de condiciones para maximizar los resultados y garantizar el mantenimiento de una capacidad de pago adecuada.

Si la gerencia conoce el Capital de Trabajo Necesario, puede tomar decisiones para eliminar todas aquellas inversiones de recursos y gastos que no sean imprescindibles para el logro de la eficiencia en la realización de las mercancías y servicios.

Por tal razón se considera que los directivos involucrados en la determinación del Capital de Trabajo necesario en la entidad objeto de análisis son:

- Gerente de Gerencia
- Especialistas Principal Comercial
- Comerciales
- Jefe de Servicios técnicos

- Los especialistas en Gestión Económica.

En el esquema que se muestra a continuación resumimos las etapas del procedimiento propuesto.

Resumen de las etapas del procedimiento para la determinación del Capital de Trabajo Necesario.

3.2 Necesidades de Financiamiento Adicional.

Las necesidades de financiamiento adicional se determinan detrayendo del Capital de Trabajo Necesario el monto de los fondos propios destinados a financiar Capital de Trabajo, siendo estos los que a continuación relacionamos:

Recursos Permanentes

Al constituirse la entidad recibe el financiamiento para Activos Fijos Tangibles y Capital de Trabajo. Los recursos permanentes están representados en el Balance General o Estado de Situación por el Activo neto (Capital Contable) y Pasivo a Largo Plazo.

Utilidad neta del período

La utilidad neta es una fuente de financiamiento de Capital de Trabajo, pues representa entrada de efectivo, no obstante se aporta en su totalidad a la Casa Matriz, dejando de ser esta una vía de autofinanciamiento.

Para evaluar las necesidades de financiamiento se propone el siguiente análisis.

U.M. MCUC

Recursos Permanentes	166,2
Menos:	
Activos Fijos Tangibles Netos	122,5
Igual a:	
Exceso o (Defecto) de recursos permanentes	43,7
Menos:	
Utilidades aportadas a la casa matriz	19,6
Otros Activos financiados con recursos propios	1,9

Exceso o (Defecto) de recursos permanentes	22,2
Menos:	
Capital de Tr Capital de trabajo necesario	52,9
Necesidades de financiamiento para Capital de Trabajo	30.7

Elaboración propia

Las necesidades de financiamiento para Capital de Trabajo Necesario ascienden a 30,7 MCUC, los factores que inciden se muestran seguidamente.

- .Defecto de financiamiento en Activos Fijos 8,5 MCUC
- Utilidades aportadas a la casa matriz 19,6
- Otros Activos financiados con recursos
Permanentes 1,9

Para evaluar el defecto de fuentes a financiar Activos Fijos se propone el siguiente análisis:

600 a la 633 Cuentas de Capital 114,0 MCUC

Más:

375 a la 379 Depreciación Acumuladas 31,5

Más:

Obligaciones a pagar a largo plazo 0

Menos:

240 a la 280 Activos Fijos 154,5

Exceso o (Defecto) de financiamiento 8,5 MCUC

El defecto de financiamiento para Capital de Trabajo puede estar dado por las siguientes causas:

- Que la entidad no haya recibido de la casa matriz la dotación inicial para Capital de Trabajo, acorde al nivel de actividad proyectado, lo que incide en la capacidad de pago.
- Los aportes por utilidades a la casa matriz representan salidas de efectivo reduciendo las posibilidades de crecer, desarrollarse y de mantenerse competitiva debilitándose financieramente la entidad y afectándose su liquidez.
- Ejecución de Inversiones sin recibir financiamiento a largo plazo de la casa matriz.

Coeficiente básico de financiación

Este indicador expresa el equilibrio financiero de una empresa. Para su cálculo se propone la siguiente fórmula:

$$CBF = \frac{RP}{AFT + CTN}$$

Donde:

CBF: Coeficiente Básico de Financiación

RP: Recursos Permanentes

AFN: Activos Fijos Netos

CTN: Capital de Trabajo Necesario

Sustituyendo la fórmula:

$$CBF = \frac{RP}{AFT + CTN} = \frac{166,2}{122,5 + 52,9}$$

$$CBF = 0.947 \text{ CUC}$$

El resultado obtenido es menor a 1 por tanto la entidad presenta defecto de financiamiento, lo que hace evidente que en un futuro pudiera presentar problemas con la capacidad de pago.

Si $CBF > 1$ el Capital de Trabajo real (se obtiene del Balance General) es superior al necesario, la empresa está financiada en exceso; esto desde el punto de vista de la solvencia es positivo pero puede estar afectando la rentabilidad ($CTR > CTN$).

Si $CBF < 1$ el Capital de Trabajo real es inferior al necesario, y la empresa está siendo financiada por defecto ($CTR < CTN$).

Si $CBF = 1$ ($CTN = CTR$) se puede decir que la empresa está bien planteada, lo que no quiere decir que no pueda tener problemas de liquidez.

3.3 Evaluación de las necesidades de Capital de Trabajo Necesario

La evaluación de las necesidades de Capital de Trabajo Necesario se puede controlar mediante la relación de las ventas netas con el Capital de Trabajo Necesario.

Este análisis relaciona las ventas netas con las necesidades de Capital de Trabajo para financiarlas, es decir muestra los días de ventas que se necesitan para financiar el Capital de Trabajo que se requiere. Para su cálculo proponemos la siguiente fórmula:

$$\frac{CTN}{VN} \times T$$

Donde:

CTN: Capital de Trabajo Necesario.

VN: Ventas Netas.

T: Tiempo (30, 60,90 o 365 días).

Para este análisis se propone la siguiente tabla:

Tabla No 3.1 Evaluación de las necesidades de Capital de Trabajo U.M. MCUC

Indicadores	Plan	Real	Desviación	Cumplimiento %
Capital de Trabajo Necesario	59,2	59,2	-----	-----
Ventas Netas	776,5	968,9	192,4	124.8
Días de ventas para financiar Capital de Trabajo	23 días	18 días	5 días	78.3

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto

El resultado que se obtiene en este índice refleja los días de ventas que necesitará la entidad para financiar el Capital de Trabajo Necesario. Como se aprecia en la tabla el Capital de Trabajo se recupera en 18 días, por el incremento que presentan las ventas netas en 192,4 MCUC.

3.4 Rendimiento del Capital de Trabajo.

El rendimiento del Capital de Trabajo Necesario se puede evaluar mediante, el siguiente indicador.

Utilidad Neta en Operación por peso de Capital de Trabajo Necesario.

Este indicador expresa eficiencia y competitividad en el rendimiento del Capital de Trabajo, pues mide las veces que la utilidad neta en operación contiene al Capital de Trabajo.

Para su cálculo proponemos la siguiente fórmula:

$$\frac{UNO}{CTN}$$

Donde:

UNO: Utilidad Neta en Operación.

CTN: Capital de Trabajo Necesario

La utilidad neta en operación excluye los gastos e ingresos financieros, así como otros gastos e ingresos no imputables a la actividad comercial, ésta representa la utilidad neta que se obtiene en las operaciones normales de la entidad. Para el análisis de este indicador se propone la siguiente tabla:

Tabla No 3.2 Análisis del Rendimiento del Capital de Trabajo U.M. MCUC

Indicadores	Plan	Real	Desviación	Cumplimiento %
Utilidad neta en Operación	15,5	60,3	44,8	389.0
Capital de Trabajo Necesario	59,2	59,2	-----	100.0
Rendimiento del Capital de Trabajo	0.31	1.03	0.72	332.3

Fuente: Estado de Resultado y Presupuesto.

El rendimiento del Capital de Trabajo es de 1.03 CUC y se incrementa en valores absolutos en 0.72 CUC por el incremento significativo de la utilidad neta en operación

3.5 Técnicas para el Análisis del Capital de Trabajo que se obtienen en el Balance General.

El Capital de Trabajo real, es el que se obtiene del Balance General o Estado de Situación detrayendo del Activo Circulante el Pasivo Circulante (AC – PC).

Este puede estar viciado por la contabilidad al existir inmovilización de recursos, lo que incide negativamente en el ciclo operativo, así como en el ciclo de efectivo, afectándose la eficiencia en el uso de los recursos. Sin embargo el Capital de Trabajo Necesario es el que necesita la entidad acorde al nivel de actividad previsto para garantizar de forma ininterrumpida la circulación de las mercancías y servicios. El exceso o déficit de Capital de Trabajo que presenta la entidad se puede determinarse como sigue:

$$CTR - CTN$$

Donde:

CTR: Capital de Trabajo según último Balance General.

CTN: Capital de Trabajo Necesario.

Sustituyendo la fórmula.

$$22,2 - 52,9 = - 30,7 \text{ MCUC}$$

El resultado obtenido en este análisis, corrobora el análisis de las necesidades de financiamiento que presenta la entidad objeto de estudio por un valor de 30,7 MCUC. El Capital de Trabajo Necesario representa un valor mayor al que se obtiene del Balance General (Activo Circulante – Pasivo Circulante).

Al comparar ambos indicadores se nos puede presentar una de las tres situaciones que mostramos seguidamente:

- Que el Capital de Trabajo real que se obtiene del Balance, coincida con el necesario y entonces la entidad está equilibrada financieramente.
- Que el Capital de Trabajo real sea mayor que el necesario, existiendo un exceso de Capital de Trabajo, disminuyendo el riesgo de insolvencia y minimizando la rentabilidad.
- Que el Capital de Trabajo real sea menor al necesario, existiendo un déficit de Capital de Trabajo y se corra el riesgo de no pagar las deudas en los plazos establecidos.

Cuando hay exceso de Capital de Trabajo se pone de manifiesto que la entidad presenta recursos inmovilizados, siendo necesario maximizar la rentabilidad de la inversión en activo circulante tomando decisiones para:

- Minimizar los niveles de inventarios, es decir acelerar la rotación de los mismos.
- Lograr una gestión de cobro eficiente, disminuyendo los saldos de las cuentas por cobrar envejecidos y concediéndole a los clientes un crédito comercial menor de 30 días.
- Mantener niveles óptimos de efectivo.

Si hay déficit de Capital de Trabajo para evitar problemas con la liquidez se han de tomar decisiones para evitar la suspensión de los pagos tales como:

- Préstamos bancarios a largo plazo
- Negociar con los proveedores plazos de pago más largo,
- Cobrar por anticipado las ventas a los clientes.
- Acelerar el ciclo operativo.

El análisis del Capital de Trabajo presupone evaluar la composición, estructura y tendencia del activo y pasivo circulante.

Análisis de la estructura del Activo Circulante.

Este análisis nos permite evaluar el peso específico que ocupa cada partida en el activo circulante. En una situación de liquidez favorable las partidas más representativas están localizadas en el efectivo disponible y los derechos a cobrar, pues los inventarios representan la partida menos líquida del circulante. Este análisis posibilita la toma de decisiones para incrementar la eficiencia en la administración de los recursos invertidos en el circulante. A continuación se ilustra el análisis de la estructura del Activo Circulante.

Tabla No 3.3: Análisis de la estructura y tendencia del circulante. UM: MCUC

Partidas	Saldo Al inicio	Estructura %	Saldo en esta Fecha	Estructura %	Variación %
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Efectivo en Caja	4,0	1.6	8,7	1.8	217.5
Efectivo en Banco	31,3	12.4	27,1	5.6	86.6
Cuentas por cobrar -	39,8	15.8	162,6	33.8	409.0

tercero					
Cuentas por Cobrar-internos	7,3	2.9	5,6	1.2	76.7
Pagos Anticipados	5,2	2.0	3,6	0.7	69.2
Inventario de Materias Primas	31,0	12.3	58.0	12.1	189.3
Inventario de Mercancías	128,9	51.1	211,8	44.0	164.3
Inventario de útiles	2,9	1.1	2,9	0.6	100.0
Producción en Proceso	2,1	0.8	0,3	0.1	12.5
Pagos a cuenta de terceros	-----	-----	0,2	0.1	-----
Total Activo Circulante	252,5	100.0	481,0	100.0	190.5

Fuente de Información: Balance General

Como se aprecia en la tabla el Activo circulante tiende a incrementarse en valores absolutos en 228,5 MCUC, que representa en valores relativos el 90.5 por ciento. El incremento se encuentra localizado en las cuentas por cobrar a terceros y en los inventarios que representan el 33.8 y 44.0 por ciento del total Activo circulante. El efectivo sólo se incrementa en 0,5 MCUC.

Análisis de la estructura del Pasivo Circulante.

Seguidamente se ilustra el análisis de la estructura del Pasivo circulante en la siguiente tabla:

Tabla No 3.4: Análisis de la estructura del Pasivo Circulante

Partidas	Saldo al Inicio	Estructura %	Saldo en esta fecha	Estructura %	Variación %
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Cuentas por Pagar	130,1	48.4	377,5	82.3	290.2
Cobros Anticipados	31,2	11.6	14,2	3.1	45.5
Impuestos y contribuciones Territoriales	25,2	9.4	1,6	0.3	6.3
Impuesto sobre Utilidades	24,1	9.0	4,0	0.9	16.6
Otros Pasivos Circulantes	58,3	21.6	61,6	13.4	105.7
Total Pasivo Circulante	268,9	100.0	458,9	100.0	170.7

Fuente de Información: Balance General

El Pasivo Circulante tiende a incrementarse en un 70.7 por ciento, por el incremento significativo de las cuentas por pagar en 190.3 por ciento.

En el Pasivo Circulante figura la cuenta Impuesto sobre Utilidades, si embargo la cuenta que representa los aportes por utilidades clasifica como Otros Activos, lo que trae como consecuencia que se distorsione el equilibrio financiero.

3.6 Estado de Origen y Aplicación de Fondos.

Para elaborar el Estado de Origen y Aplicación de Fondos en las sucursales de las sociedades anónimas cubanas, se proponen los siguientes pasos.

Primer Paso.- Determinar las variaciones de los saldos de las cuentas (Activo, Pasivo y Capital) del Balance General o Estado de Situación.

Segundo Paso.-Determinar las fuentes de Capital de Trabajo por operaciones normales que figuran en el Estado de Resultado, tales como:

- Utilidad neta del período.
- Depreciación de Activos Fijos Tangibles.
- Amortización de Activos Fijos Intangibles.
- Amortización de gastos diferidos.
- Ingresos y gastos extraordinarios que no originan Capital de Trabajo.

Tercer Paso.- Determinar otras fuentes y usos de Capital de Trabajo proveniente del Pasivo a Largo Plazo y del Capital Contable tales como:

- Ventas de Activos Fijos
- Financiamiento recibido para ejecutar inversiones
- Préstamos recibidos a largo plazo
- Aumento del Superávit de Capital
- Traslados recibidos.
- Subsidios recibidos, entre otras.

Clasifican como aplicaciones o usos las siguientes transacciones.

- Compra de Activos Fijos.
- Amortización de los préstamos recibidos a largo plazo
- Disminución del Superávit de capital
- Traslados enviados.

Seguidamente se ilustra el Estado de Origen y Aplicación de Fondos, para la entidad objeto de estudio.

Energía y Automática.

Estado de Origen y Aplicación de Fondos.

Octubre 31 del 2011

U.M. MCUC

Fuentes	
Utilidad neta del período	53,1
Más: Depreciación de Activos Fijos Tangibles	9,8
Capital de Trabajo Generado de las Operaciones	
Normales	62,9
Otras fuentes	

Aumento de Superávit de Capital		3,3
Total fuentes		66,2
Aplicaciones		
Aportes por Utilidades Casa Matriz	19,6	
Defecto de Financiamiento de Activos Fijos	8,5	
Aumento de Otros Activos no financiados por Otros Pasivos.	0,4	
Total Aplicaciones		(28,5)
Aumento del Capital de Trabajo		38,5

Además para analizar la variación Capital de Trabajo se propone la siguiente fórmula:

$CTRI - CTRF = \text{Aumento o disminución del Capital de Trabajo.}$

Donde:

CTRI: Capital de Trabajo real al inicio del año.

CTRF: Capital de Trabajo real en esta fecha.

Sustituyendo la fórmula:

$-16,4 - 22,1 = 38,5 \text{ MCUC.}$

La compañía al inicio del año presenta en el Balance General un déficit de Capital de Trabajo que asciende a 16,4 MCUC. No obstante en el período objeto de análisis presenta un Capital de Trabajo por un valor de 22,1 MCUC, lo que ha originado un incremento de Capital de Trabajo ascendente a 38,5 MCUC.

Fuentes de Capital de Trabajo generado de las operaciones normales.

Teóricamente la utilidad neta del período constituye una fuente de Capital de Trabajo, pero esta se aporta en su totalidad a la casa matriz, dejando de ser fuente de Capital de Trabajo en las sucursales de las sociedades anónimas. La depreciación es una fuente de Capital de Trabajo cuando esta no se aporta a la casa matriz. En la entidad que nos ocupa el gasto por concepto de depreciación no se aporta a la casa matriz, siendo una fuente de Capital de Trabajo.

Acorde a la estructura del Balance de las sucursales cubanas, existen otros activos financiados con recursos propios, la disminución de estas partidas representan fuentes de Capital de Trabajo. Para lograr una estructura adecuada del Balance General, si consideramos que los pagos por concepto de utilidades clasifican en dicho estado como otros activos, se propone que las obligaciones a pagar a la casa matriz por utilidades del año anterior no deben registrarse como un pasivo circulante ya que se distorsiona el Capital de Trabajo que se obtiene del Balance (AC-PC). Por tal razón se propone que dicha obligación se registre como otros pasivos. Este criterio se debe valorar en el Departamento de Supervisión y Control de la casa matriz, con el propósito de que se analice la propuesta realizada.

3.7 Análisis de la liquidez del Capital de Trabajo.

En el capítulo 1 se plantea que existe una estrecha relación entre el Capital de Trabajo, la liquidez y la rentabilidad, pues si aumenta el Capital de Trabajo automáticamente disminuye el riesgo de insolvencia, mientras que el rendimiento de la inversión tiende a disminuir.

Para medir la liquidez del Capital de Trabajo, y la eficiencia en la administración del circulante se propone calcular las siguientes razones financieras:

- Ratios de Liquidez.

Miden la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen; no solo se refieren a la liquidez total sino también a la habilidad de convertir en efectivo determinados activos y pasivos circulantes.

- Liquidez general

Expresa la relación que existe entre los activos circulantes y pasivos circulantes, permite evaluar la capacidad de pago de la empresa ante sus obligaciones y se determina a través de la siguiente fórmula:

Activo Circulante / Pasivo Circulante

Sustituyendo la fórmula se obtiene el siguiente resultado.

$$481,0 / 458,9 = 1.05 \text{ CUC}$$

- Liquidez Inmediata

Se denomina además razón severa, representa la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, señala el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo, se calcula:

$(\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos Circulantes}$

Sustituyendo la fórmula. $(481,0 - 273,0) / 458,9 = 0.45 \text{ CUC}$

Esta razón es considerada más exigente que la liquidez general, pues sólo utiliza al efectivo y las cuentas por cobrar que representan las partidas más líquidas dentro de la estructura del Capital de Trabajo, por otra parte no considera el inventario por ser una partida de menor liquidez que las anteriores.

- Liquidez Instantánea, Liquidez Disponible o Razón de Tesorería:

Esta establece la relación entre la partida más líquida del activo circulante y los pasivos circulantes, expresa lo que posee o dispone hoy la empresa para pagar la deuda a corto plazo, se calcula:

$\text{Efectivo} / \text{Pasivo Circulante}$

Sustituyendo la fórmula. $35,8 / 458,9 = 0.08 \text{ CUC}$

Para el análisis de las razones de liquidez la fuente de información es el Balance General. El analista puede analizar estas razones mediante la siguiente tabla:

Tabla No 3.5: Análisis de liquidez

U.M. CUC

Indicadores	Al inicio	En esta Fecha	Variación %
Liquidez General	0.94	1.05	111.7
Liquidez Inmediata	0.33	0.45	136.4
Liquidez Instantánea	0.13	0.08	61.5

Fuente: Balance General

En la tabla se aprecia que las razones de liquidez al inicio del año presenta un resultado desfavorable, ya que la entidad presentaba déficit de Capital de Trabajo ascendente a 16,4

MCUC (252,5 -268,9). En esta fecha la liquidez presenta una pequeña mejoría con respecto al inicio del año. No obstante corre el riesgo de no contar con el dinero necesario para pagar las obligaciones a corto plazo.

En el Capítulo I se hace referencia a la importancia que reviste para la gerencia administrar eficientemente el Capital de Trabajo. En las entidades cubanas se le presta especial atención a las siguientes partidas:

- Inventarios.
- Cuentas por Cobrar.
- Efectivo.

Los inventarios representan dinero que se ha invertido en recursos que no están rindiendo y que tienen un determinado costo de financiación, además de los costos de almacenamiento, conservación, pérdidas y mermas entre otros.

Consideramos que la administración eficiente de estos recursos implica la obtención de niveles de inventarios adecuados que garanticen el desarrollo normal de la producción de bienes y servicios y circulación de las mercancías, evitando existencias de recursos ociosos y de lento movimiento.

En tal sentido proponemos el análisis sistemático del ciclo de conversión de estos medios, pues le permite conocer a la gerencia el número de días que se necesitan para convertir los inventarios en cuentas por cobrar y en efectivo.

Esta circulación continua se materializa en el ciclo operativo:

Efectivo – Inventario – Cuentas por Cobrar – Efectivo

La importancia de este análisis radica, en que el mismo expresa la inmovilización que tiene la entidad en dinero invertido en inventarios. El exceso de dichos medios conlleva a altos costos de financiación y de almacenamiento, así como el riesgo que estos se conviertan en obsoletos.

El defecto de dichos medios, induce a la pérdida de clientes por carencias de mercancías y baja calidad en los servicios que se realizan.

Para su análisis proponemos los siguientes índices:

- Rotación del inventario (Inv) de materias primas y materiales.

Gasto de materiales

$$\text{Rotación del Inv. Materiales} = \frac{\text{-----}}{\text{-----}}$$

Inventario Promedio de Materia prima y materiales

$$\text{Ciclo de Conversión} = \text{Tiempo/ Rotación de los materiales}$$

Sustituyendo la fórmula:

$$\text{Rotación de Inventario de Materia prima y materiales} = \frac{143.8}{44.5} = 3.23 \text{ veces}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \frac{300}{3.23} = 93 \text{ días}$$

- Rotación del inventario de las mercancías.

Costo de venta de las mercancías

$$\text{Rotación del Inv. Mercancías} = \frac{\text{-----}}{\text{-----}}$$

Inventario Promedio de Mercancías

$$\text{Ciclo de Conversión} = \text{Tiempo/ Rotación de las mercancías}$$

$$\text{Sustituyendo la fórmula: Rotación del Inventario de Mercancías} = \frac{72.8}{170.35} = 3.95 \text{ veces}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \frac{300}{3.95} = 76 \text{ días}$$

- Rotación del inventario de los servicios en proceso

$$\text{Rotación del Inv. Servicios en Proceso} = \frac{\text{Costo de venta de los servicios}}{\text{Inventario Promedio de Servicios en Procesos}}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \text{Tiempo/ Rotación de los servicios en proceso}$$

Sustituyendo la fórmula.

$$\text{Rotación del Inventario de Servicios en Proceso} = \frac{173.2}{1.2} = 144 \text{ veces}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \frac{300 \text{ días}}{144} = 2 \text{ días}$$

- Rotación del inventario de los servicios terminados

$$\text{Rotación del Inv. Servicios terminados} = \frac{\text{Costo de venta de los servicios}}{\text{Inventario Promedio de Servicios Terminados}}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \text{Tiempo/ Rotación de los servicios terminados}$$

En el período objeto de análisis no existe inventario de Servicios Terminados (anexo 4)

- Rotación del inventario total

$$\text{Rotación del Inv. Total} = \frac{\text{Costo de venta total}}{\text{Inventarios totales promedios}}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \text{Tiempo} / \text{Rotación de los inventarios totales}$$

Sustituyendo la fórmula.

$$\frac{846.0}{216.1} = 3.91 \text{ veces}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \frac{300}{3.91} = 77 \text{ días}$$

El análisis del ciclo de conversión de los inventarios se ilustra a continuación.

Tabla No 3.6: Análisis del ciclo de conversión de los inventarios

Indicadores	Plan	Real	Desvia Abso Desviación	Cumplimiento %
Rotación Materia Prima y materiales	65 días	93 días	28 días	143.1
Rotación de las Mercancías	65 días	76 días	11 días	116.9

Rotación de Serv. En Procesos	65 días	2 días	- 63 días	4.6
Rotación Serv. Terminados	65 días	-----	- 65 días	-----
Rotación de Inventarios Totales	65 días	77 días	12 días	118.5

Los datos para este análisis se obtienen del presupuesto y del Estado de Resultado. Como se aprecia en la tabla, el ciclo de conversión de los inventarios se materializa cada 77 días, lo que origina un incremento con respecto al plan en 12 días, por el aumento que presenta el ciclo de conversión del inventario de materia prima (Partes y piezas de repuesto) y en mercancías en 28 y 11 días, lo que hace evidente que existe inmovilización de recursos.

Cuentas por Cobrar

En los momentos actuales los gerentes prestan especial atención a las partidas por cobrar, con vista a lograr la eficiencia en la administración de los recursos, para lo cual aplican políticas crediticias que contribuyen a acelerar el ciclo de cobro, tomando en consideración los siguientes aspectos:

- Situación financiera del cliente.
- Prestigio de la entidad a la cual se le otorga el crédito y funcionamiento eficiente de la misma, entre otras.

El saldo de las cuentas por cobrar dependerá de los siguientes aspectos:

- Volumen de las Ventas.
- Concesión del crédito comercial.
- Efectividad en la gestión de cobro.

La administración de las partidas por cobrar se puede evaluar mediante:

- Análisis del período promedio de cobranza.
- Análisis de las edades de los saldos de los clientes

Período promedio de Cobranzas:

Este análisis expresa los días que necesita la instalación para convertir las partidas por cobrar en dinero, se calcula:

Rotación de las cuentas por cobrar a terceros

Ventas Netas a terceros

Promedio de Cuentas por cobrar a terceros

Ciclo de Conversión o Período = Tiempo/ Rotación de las Cuentas por cobrar

Sustituyendo la fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar a terceros} = \frac{961.2}{101.2} = 9.5 \text{ veces}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \frac{300}{9.5} = 3.2 \text{ días}$$

Rotación de las cuentas por cobrar a internos

Ventas Netas a internos

Saldo Promedio de Cuentas por cobrar a internos

Ciclo de Conversión o Período = Tiempo/ Rotación de las cuentas por cobrar
Promedio de cobranza

Sustituyendo la fórmula.

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar a internos} = \frac{7.7}{6.5} = 1.18 \text{ veces}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = \frac{300 \text{ días}}{1.18} = 2.54 \text{ días}$$

Rotación de las cuentas por cobrar totales

Ventas Netas Totales

Saldo Promedio de Cuentas por cobrar

Ciclo de Conversión o Período = Tiempo/ Rotación de las cuentas por cobrar
Promedio de cobranza

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar totales} = \frac{968.9}{107.7} = 9.0 \text{ veces}$$

$$\text{Ciclo de Conversión} = 34 \text{ días}$$

Para evaluar el ciclo de conversión de las cuentas por cobrar se propone las siguiente tabla.

Tabla No 3.7: Análisis del ciclo de conversión de las cuentas por cobrar.

Indicadores	Plan	Real	Desviación	
Ciclo de Conversión de las cuentas por cobrar a terceros	22 días	32 días	10 días	145.45
Ciclo de Conversión de las cuentas por cobrar a internos	300 días	254 días	- 46 días	84.7
Ciclo de Conversión de cuentas por cobrar total	27 días	34 días	7 días	125.9

Fuente de Información. Estado de Resultado y Balance General

Este análisis se complementa evaluando la antigüedad de los saldos de los clientes, la Información se obtiene del sub. Mayor detallado de Cuentas por Cobrar.

Efectivo

El efectivo es la partida más líquida que tiene el activo circulante, es el dinero que se dispone y se distingue por no producir ningún rendimiento, en el análisis del mismo reviste gran importancia el ciclo de conversión, el que se calcula como sigue:

Ciclo operativo – ciclo de pago

Donde:

Ciclo operativo = ciclo de conversión de las cuentas por cobrar + ciclo de conversión de los inventarios.

El ciclo de pago se centra en la oportunidad de los flujos de entrada de efectivo, pero elude la oportunidad de los flujos de salida (momento en que debemos pagar las compras) sin embargo, los requerimientos del financiamiento de la empresa se verán influenciados por su capacidad de demora en los pagos por compras.

Los flujos de entradas y de salidas de efectivo están rara vez, si acaso, sincronizados, por lo que el ciclo de conversión del efectivo revelará por regla general los períodos en los que será necesario adquirir fondos externos.

Para determinar el ciclo de conversión de las cuentas por pagar se propone el siguiente cálculo:

Ciclo de pago = ciclo de conversión de cuentas por pagar

Donde:

Rotación de las cuentas por cobrar totales

Ventas Netas Totales

Saldo Promedio de Cuentas por cobrar

Ciclo de conversión = Tiempo/ Rotación de las cuentas por pagar

Sustituyendo la fórmula:

$$\frac{968.9}{377.5} = 2.5666 \text{ veces}$$

$$\frac{300}{2.5666} = 117 \text{ días}$$

La entidad que nos ocupa presenta un ciclo de pago de 117 días, se incrementa con respecto al planificado en 42 días. Para analizar el ciclo de conversión del efectivo se propone la siguiente tabla:

Tabla No 3.8: Análisis del Ciclo de conversión del efectivo.

Indicadores	Plan	Real	Desviación	Cumplimiento %
Ciclo de Conversión de los Inventarios	65 días	77 días	12 días	118.5

Ciclo de Conversión de las cuentas por cobrar	27 días	34 días	7 días	137.0
Ciclo operativo	92 días	111 días	9 días	156.0
Ciclo de Conversión de las cuentas por pagar	75 días	117 días	42 días	64.1

La información para este análisis se obtiene del presupuesto y los estados financieros de la contabilidad.

La entidad que nos ocupa recupera el efectivo cada 6 días, pues se ha financiado con los proveedores internos siendo el más significativo el acreedor nacional Matelé (Materiales Eléctricos).

El efectivo es la partida más líquida del activo circulante, mantener altos saldos de efectivo da lugar a la inmovilización de recursos. Cuando la entidad tiene montos significativos de efectivo que no son necesarios para las operaciones normales debe ser invertido en transacciones que generen ingresos adicionales.

Para conocer con antelación los momentos en que se dispondrá de saldos de efectivo por encima de lo necesario y su futura utilización, se requiere proyectar flujos de cajas los que se compararan con los generados realmente por la compañía, propiciando la toma de decisiones que contribuyan a la administración eficiente del dinero.

La previsión de las necesidades de efectivo presupone el presupuesto anual de efectivo con desglose mensual para la moneda nacional, así como la divisa. No obstante este puede tener una periodicidad quincenal, semanal o diaria en dependencia de las necesidades de la entidad.

Para la elaboración del Estado de Flujos de Efectivo en las sucursales de las sociedades cubanas anónimas se proponen los siguientes pasos cuando se aplica el método directo.

Primer paso.- Determinar las variaciones de los saldos de las cuentas de Activo, Pasivo y Capital del Balance General o Estado de Situación, para lo cual se propone la siguiente tabla:

U.M. MCUC

Cuentas	Balance General al Inicio	Balance General en esta fecha	Variaciones	
			Deudora	Acreedora
Efectivo	35,3	35,9	0,6	
Cuentas por cobrar	47,1	168,2	121,1	
Pagos anticipados	5,2	3,6		1,6
Inventarios	162,8	272,7	109,9	
Servicios en Proceso	2,1	0,4		1,7
Pagos a cuentas a terceros		0,2	0,2	
Activo fijo neto	123,8	122,5		1,3
Cuentas por cobrar diversas	2,2	3,5	1,3	
Pagos a cuenta de utilidades		19,6	19,6	
Total activo	378,5	626,6		
Cuentas por pagar	130,1	377,5		247,4
Cobros Anticipados	31,2	14,2	17,0	
Impuestos contribuciones	1,2	5,6		4,4
Impuestos sobre utilidades	24,1		24,1	
Obligaciones financieras	1,0		1,0	

Gastos acumulados a pagar	81,2	61,6	19,6	
Otros pasivos		1,6		1,6
Capital	109,7	113,0		3,3
Utilidades		53,1		53,1
Total Pasivo y Capital	<u>378,5</u>	<u>626,6</u>		
Total variación			<u>314,4</u>	<u>314,4</u>

Segundo paso.-Determinar las fuentes y usos de efectivo y equivalente a efectivo para las operaciones normales, aplicando las siguientes fórmulas.

Cobro a clientes =

Ventas netas totales (±) Variación del saldo de cuentas por cobrar (±) Variación del saldo de cobros anticipados

Sustituyendo la fórmula:

Ventas netas totales 968,9 MCUC

(-) variación del saldo de

 Cuentas por cobrar 121,1

(-) variación del saldo de

 Cobros anticipados 17,0

Cobros a clientes 830,8

Para determinar otras cobranzas se propone la siguiente fórmula.

Otros cobros = Otros ingresos (±) Variación del saldo de cuentas por cobrar diversas

Sustituyendo la fórmula:

Otros ingresos 4,6 M CUC

(-) variación del saldo de

Cuentas por cobrar diversas 1,3

Otros cobros 3.3 M CUC

Para calcular el pago a los proveedores por compras de mercancías y servicios se hace el siguiente cálculo:

Pago a Proveedores = Costo de venta + Gastos de Operación – Depreciación y amortización de Activos Fijos (±) Variación del saldo de los Inventarios (±) Variación del saldo de Pagos Anticipados (±) Servicios en Proceso (±) Variación del saldo de Cuentas por Pagar (±) Variación del saldo de Gastos Acumulados a Pagar.

Sustituyendo la fórmula.

Costo de Venta 846,2 M CUC

(+) Gastos de Operación 52,6

(+) Variación del saldo de los

Inventarios 109,9

(+) Variación del saldo de los

Pagos a cuenta de terceros 0,2

(+) Variación del saldo de Gastos

Acumulados a pagar 19,6

(-) Variación del saldo de Servicios

En proceso 1,7

(-) Variación del saldo de Pagos

Anticipados 1,6

(-) Variación del saldo de Cuentas

Por pagar 247,4

Pago a proveedores 777,8 M CUC

Pago a trabajadores = Gasto de salario + estimulación en moneda nacional + gasto de contribución a la seguridad social + gasto de impuesto de la fuerza de trabajo (±) variación del saldo de la cuenta Nóminas por pagar(±) Variación del saldo de la cuenta Retenciones por pagar(±) Variación del saldo de la cuenta Obligaciones con el Presupuesto del Estado(±) Variación del saldo Provisión para vacaciones.

Otros desembolsos = Gastos Financieros + Otros Gastos (±) Variación del saldo de Cuentas por pagar diversas (±) Variación del saldo de Interese por pagar(±) Variación del saldo de Impuestos y contribuciones por pagar.

Sustituyendo la fórmula:

Gastos Financieros	3,9	M CUC
(+) Otros Gastos	8,0	
(-) Variación del saldo de		
Impuestos y contribuciones	4,4	
(-) Variación del saldo de cuentas		
Por pagar diversas.	<u>1,6</u>	
Otros desembolsos	5,9	M CUC

Tercer paso.- Consiste en determinar las fuentes y usos de efectivo y equivalente a efectivo para el flujo por actividades de inversión.

Variación del saldo de Activos Fijos netos (±) Gasto de depreciación y amortización de Activos Fijos.

Sustituyendo la fórmula:

Gasto de depreciación	9,8	M CUC
(-) variación del saldo de		
Activos Fijos	<u>1,3</u>	
Compra de Activos Fijos	8,5	M CUC

Cuarto paso.- Se determinan las fuentes y usos de efectivo y equivalente a efectivo por actividades de financiación. Para su cálculo se propone,

Fuentes.

- Aumento del saldo de la cuenta Subsidio recibido.
- Aumento del Saldo de la cuenta Superávit de Capital

Usos.

- Pago de Utilidades a la casa matriz
- Pago de las Obligaciones financieras
- Amortización de los préstamos a corto y largo plazo.

Seguidamente se ilustra el Estado de Flujos de Efectivo, se aplica el método directo ya que el mismo posibilita una información más detallada para la toma de decisiones.

Energía y Automática.

Estado de Flujos de Efectivo.

Octubre 31 del 2011

U.M. MCUC

Flujo por operaciones normales	
Cobro a clientes	830,8
Otros cobros	3,3
Total de cobranza	834,1
Pago a proveedores	777,8
Otros desembolsos	5,9
Total de desembolsos	783,7
Flujo de efectivo y equivalente a efectivo por operaciones normales	50,4
Flujo de efectivo por operaciones de inversión	
Compras de Activos Fijos sin financiamiento a largo plazo	8,5
Flujo de efectivo y equivalente a efectivo por operaciones de Inversión	(8,5)

Flujo de efectivo y equivalente a efectivo por operaciones de	
Financiación	
Aumento de Superávit de Capital	3,3
Total entradas de efectivo y equivalente a efectivo	3,3
Pago de Utilidades a la casa matriz año actual	19,6
Pago de Utilidades a la casa matriz año actual	24,0
Pago de Obligaciones financieras	1,0
Total salidas de efectivo y equivalente a efectivo	44,6
Flujo de efectivo y equivalente a efectivo por actividades de	
Financiación	
	(41,3)
Aumento del efectivo y equivalente a efectivo el 31 de octubre del 2011.	0,6

Comprobación.

Saldo al inicio del efectivo y equivalente a efectivo	35,3 MCU
Saldo final del efectivo y equivalente a efectivo	35,9
Aumento del efectivo y equivalente a efectivo	0,6

3.8 Otros ratios a considerar en el análisis del Capital de Trabajo.

El analista para evaluar el Capital de Trabajo, además de los ratios razones expuestas anteriormente debe considerar:

- Rotación del Capital de Trabajo.
- Capital de Trabajo sobre activos totales.
- Capital de Trabajo sobre pasivo circulante.

Rotación del Capital de Trabajo

Entre las ventas y el Capital de Trabajo existe una estrecha relación, el crecimiento de las ventas implica un aumento de las cuentas por cobrar y de la inversión en inventarios lo que origina un incremento del Capital de Trabajo.

La rotación del Capital de Trabajo expresa el número de veces que se utilizó el Capital de Trabajo para lograr un volumen de ventas determinado, se calcula:

Ventas netas totales

CTR

Donde:

CTR: Capital de Trabajo real

Sustituyendo la fórmula: $\frac{968.9}{22.1} = 43.8 \text{ veces}$ que ha rotado el Capital de Trabajo

$\frac{300 \text{ días}}{43.8} = 7 \text{ días}$

Los datos se obtienen del Estado de Resultado y el Balance General. Una rotación elevada es buena si se logra un mínimo de inventarios y cuentas por cobrar.

La entidad requiere de 7 días para recuperar el Capital de Trabajo que se obtiene del Balance General.

Razón de Capital de Trabajo sobre Activos Totales

Expresa el peso que representa el Capital de Trabajo con relación al total de activo. Se calcula:

CTR

AT

AT: Activos totales.

Sustituyendo en la fórmula:

$22,1 / 626,6 = 0,04 \text{ CUC}$

La entidad por cada dólar de Activos totales tiene 0.04 CUC de Capital de Trabajo.

Razón de Capital de Trabajo sobre Pasivos Circulantes

Representa el Capital de Trabajo que tiene la entidad por cada dólar de deuda a corto plazo.

Se calcula:

CTR

PC

PC Pasivo Circulante.

Si el resultado es de 0,5 y 1 se puede considerar aceptable, pues refleja que la entidad podrá pagar las deudas a corto plazo.

Sustituyendo la fórmula

$22,1 / 458,9 = 0,05 \text{ CUC}$

El resultado obtenido es desfavorable, pues la entidad sólo cuenta con 0.05 CUC por cada dólar de Pasivo Circulante, lo que hace evidente que corre el riesgo de no pagar las deudas en los plazos convenidos.

En el presente capítulo se ha demostrado que los criterios metodológicos propuestos permiten determinar y analizar el Capital de Trabajo Necesario. En el desarrollo del mismo se ha puesto de manifiesto que la entidad presenta problemas con la liquidez, pues no cuenta con el efectivo necesario para pagar las deudas en el corto plazo, las causas más significativas se relacionan seguidamente:

- Defecto de financiamiento para Capital de Trabajo Necesario.
- Cuentas por cobrar a clientes de Programas Priorizados no vendidas a la Casa Matriz, ya que no se ha cobrado el contravalor.
- Incremento del inventario de materia prima y materiales, así como mercancías para la venta por un valor de 82,9 y 27,0 MCUC respectivamente, lo que ha dado lugar a que el ciclo de conversión de dichos inventarios se desacelere con respecto a lo presupuestado.

Conclusiones:

En esta investigación se ha arribado a las conclusiones siguientes:

1. Los criterios metodológicos que se proponen en el presente trabajo posibilitan la evaluación de los indicadores económicos y del Capital de Trabajo, dando a conocer las causas que originan las desviaciones para la toma de decisiones, que permitan el éxito a corto, mediano plazo y largo plazo.
2. Existe un aumento del margen comercial con respecto al presupuesto, lo que origina altos montos de utilidades no correspondiéndose con lo presupuestado.
3. No se ha creado, en los servicios técnicos el centro de costo Programas Priorizados, ya que se encuentra implícito en Otros Clientes, originándose deterioro en este.
4. Se planifica un costo para los servicios técnicos según presupuesto de 0.92 CUC y el real obtenido es de 0.7978 CUC.
5. Existen gastos significativos por arrendamiento de inmuebles, los que no fueron proyectados en el presupuesto del año 2012, así como se planificaron gastos por arrendamiento de autos que no se contabilizaron como gastos directivos, los cuales para este concepto se registran en la cuenta 825 Gastos de la Operación Comercial acorde al orientado por el grupo de análisis de la casa matriz.
6. No se planificó en el presupuesto el indicador Valor Agregado y esta categoría constituye objeto de análisis para la estimulación a los trabajadores en la moneda libremente convertible, lo que dificulta la evaluación de la misma.
7. Se detectó que tienen en el Estado de Resultado gastos e ingresos de años anteriores, lo que se hace evidente que en el año 2011 no se registraron dichas transacciones tomando en consideración el principio del devengo.
8. Las ventas y costos de las Empresas Mixtas no se identifican en el Estado de Resultado.
9. Las necesidades de financiamiento para Capital de Trabajo ascienden a 30,7 MCUC, y las causas son las siguientes

- Defecto de financiamiento en Activos Fijos.
- Utilidades aportadas a la casa matriz.
- Otros Activos financiados con recursos permanentes.

10. La cuenta que representa aportes por utilidades clasifica en el Estado de Situación como Otros Activos, mientras que el impuesto sobre utilidades figura en el Pasivo Circulante, lo que distorsiona el equilibrio financiero.

11. El ciclo de conversión del efectivo tiende a disminuir con respecto al presupuesto en nueve días incidiendo significativamente el incremento del ciclo de pago en cuarenta y dos días, lo que evidencia que la gerencia se financia con las cuentas por pagar.

12. La gerencia no cuenta con el efectivo necesario para pagar las deudas a corto plazo, incrementándose el riesgo financiero. En esto influyen las siguientes causas:

- Defecto de financiamiento para Capital de Trabajo Necesario.
- Cuentas por Cobrar a clientes de Programas Priorizados no vendidas a la Casa Matriz.
- Incremento del inventario de mercancías para la venta.

Recomendaciones:

1. Que la gerencia exija por los criterios metodológicos propuestos en el presente trabajo para evaluar los indicadores económicos y Capital de Trabajo con una periodicidad mensual, para controlar el cumplimiento del presupuesto, conocer la relación causa y efecto lo que posibilita la toma de decisiones efectivas que contribuyan al incremento de la eficiencia y eficacia en el uso de los recursos materiales, financieros y humanos.
2. La gerencia debe proyectarse a lograr los márgenes propuestos y aprobados por la Unidad Estratégica de Negocio.
3. El área de economía debe crear los centros de costo para todas las actividades con vista a conocer el costo de cada actividad, así como los ingresos que generan estas, lo que posibilita una gestión más eficiente en las actividades que se desarrollan.
4. Elaborar el presupuesto de costo para los servicios técnicos, los cuales deben sustentarse en las fichas de costo diseñadas para tal efecto.
5. Considerar en el presupuesto para el año 2012 los gastos directivos acorde a las orientaciones metodológicas establecidas por el grupo de análisis de la casa matriz para la presupuestación de dichos gastos.
6. La gerencia debe analizar con el jefe del departamento de Recursos Humanos la posibilidad de planificar el indicador de Valor Agregado, por ser medidor de la eficiencia y considerarse como categoría para la estimulación a los trabajadores, con el propósito de que este valore dicha situación con la dirección de Recursos Humanos de la casa matriz.
7. La gerencia deben exigir al área de economía que los ingresos y gastos se registren en el momento en que ocurren acorde al principio de devengo, establecido en el marco conceptual de las Normas Cubanas de la Contabilidad.
8. El área de economía controle las ventas y costos de las Empresas Mixtas, identificando estos en el Estado de Resultado.

9. La gerencia no debe ejecutar inversiones con el efectivo proveniente de las operaciones corrientes. Debe analizar con el vicepresidente que dirige la Unidad Estratégica de Negocio la posibilidad de recibir el financiamiento de estas.
10. La gerencia debe analizar con la dirección de supervisión y control de la casa matriz la incidencia que tiene en el Capital de Trabajo la cuenta impuesto por utilidades para que se valore el traspaso de esta al grupo 500 Otros Pasivos (en la sucursal)
11. La gerencia debe analizar la necesidad de solicitar un préstamo interno para Capital de Trabajo a corto o largo plazo en dependencia del costo de financiación lo que le permitirá obtener el efectivo requerido para el pago de las deudas con los proveedores.
12. Vender las cuentas por cobrar de los clientes de Batallas de Ideas, analizar la inmovilización de recursos en los inventarios de mercancías con vista a acelerar el ciclo operativo, lo que contribuye positivamente en la recuperación del efectivo.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- Álvarez López, José: Análisis de Balance, Auditoria e Interpretación, Editorial Donostiarra, España 1998.
- Amát Salas, Oriol. Análisis de los Estados Financieros. España 2000.
- Benítez Miranda, Miguel Angel y Miranda Dearribas, María Victoria. Contabilidad y Finanzas para la Formación de los Cuadros de Dirección, Cuba 1997.
- Castro Ruz, Fidel. Informe Central Segundo Congreso del Partido Comunista de Cuba. La Habana: PCC Editora Política, 1980.
- Control de Gestión. El proceso presupuestario en la empresa. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresa.1999.
- Covarrubias, Isaias. "Enfoque Sistémico e Individualismo Metodológico. Una aproximación. Universidad Centro Occidental Lisandro Álvaro. Barquisimeto. Venezuela. 2002.
- Del Toro Carlos, del alt, Herramientas para el Contador. Tradinco S.A. Montevideo. Uruguay. Enero.2005.
- Demestre, Ángela, del alt. "Análisis e Interpretación de los Estados Financieros". Combinado de Periódicos Granma. Cuba.2005.
- Gil Morell, Inés María: Tesis de Doctorado "Análisis de la cadena de impagos del sistema empresarial cubano". 1999.
- Gitma Laurence, Fundamentos de Administración Financiera.
- Gómez, Geovanny E.: Artículo Administración del Capital de Trabajo
- ----- Artículo El Estado de Origen y Aplicación de Fondos
- González Jordán, Benjamín: Las Bases de las Finanzas Empresariales. Editorial Academia. La Habana, Cuba 2003.
- Guajardo Cantú, Gerardo: Contabilidad Financiera. Segunda Edición. México 1984.
- Hammer&Champy (1993)
- Instituto Cubano del Libro: Editorial de Ciencias Sociales, 11963. - t1
- Interpretación. México. Lemusa. Noruega Editores 1996.
- León Valdés, Cesar A.: Artículo Construcción de un Estado de Flujo
- Loring, Jaime: La Gestión Financiera, Edición DEUSTDS. A, Bilbao. España 1995.
- Marx, Carlos: El Capital: Critica de la Economía Política.- La Habana:
- Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 294. Habana. 2005.
- _____ . Resolución 297. Habana .2003

- Moreno Joaquín, Las Finanzas de las Empresas. México 1989.
- Name Alberto. Contabilidad Superior. Cuba. 1990.
- Patón WA, Manual de Contabilidad. México 1943.
- Ralfdale Kennedy; Mc Mullen. Estado Financiero, forma, análisis e interpretación. México 1996
- Rodríguez Lidia. Principios Básicos de Análisis Financiero Contable. Cuba.2002.
- Sánchez Antonio; Armentero Martha. Gestión del Costo en Logística. Evento Internacional de Contabilidad. Palacio de las Convenciones. Cuba. 2005.
- Santandeur, Elíseo: El Chequeo de la Empresa. Ediciones Gestión 2000 S.A. Primera Edición Enero 1993.
- Weston, J y Brigham: Fundamento de Administración Financiera, Décima Edición, Editorial MC GrauwHill Interamericana. México S.A, de CV. México 1996.
- <http://www.eumet.net/cursecom/colaboraciones/ICM-ESIM.htm>
- -www. Googlee.com, noviembre 2003.
- -www. Gestipilis.com
- W W W .ciberconta.unizar.es
- W W W .monografias. com
- W W W. empresapolis. com
- W W W. gestión 2000. com
- W W W. uclv.edu.cu
- W W W.uchedu.ay/yyhh
- W W W.googlis.com
- <http://portal.copextel.com.cu/>
- <http://192.168.//.//>