



**“ UNIVERSIDAD DE SANCTI SPIRITUS JOSÉ MARTÍ
PÉREZ ”**

FACULTAD DE CONTABILIDAD y FINANZAS

DEPARTAMENTO DE FINANZAS y ECONOMÍA.

TRABAJO DE DIPLOMA

**“ Herramientas financieras para medir los resultados
económicos del CAI Arrocerero Sur del Jíbaro ”.**

Autora: Olga Lidia Rodríguez Zubiaurre.

Tutor: MSc. Ernesto Osés Torres.

JUNIO - 2012.

RESUMEN:

El trabajo seleccionado es un tema de gran importancia para el desarrollo actual de nuestro país, el mismo está enmarcado en el análisis económico y financiero como herramienta para la valoración de los resultados al cierre de un período contable dirigido al incremento de la eficiencia económica empresarial.

Para el desarrollo del mismo, se utilizan instrumentos de análisis económico - financieros, la valoración de resultados hacia la mejora de la eficiencia económica - financiera, determinándose que en la entidad objeto de estudio los índices de liquidez, actividad y otras que le permiten enfrentar sus operaciones corrientes a corto plazo. Igualmente se determino el capital de trabajo necesario como elemento de gran importancia para la toma de futuras decisiones estratégicas de dirección.

Por su importancia para la entidad también se realiza una evaluación del comportamiento de las ventas asociadas a la calidad final del producto, por constituir un elemento definitorio del resultado final de la entidad y por ende como de criterio evaluativo de su actividad, dirigido al cambio dentro del pensamiento productivo de sus cooperativistas, quienes laboran en función del resultado final, es decir la obtención de utilidades.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.	1
CAPÍTULO I: Marco teórico Referencial.	4
1.1 Importancia del Análisis económico - financiero como diagnóstico de la actividad empresarial.	4
1.2 Métodos y técnicas del análisis económico - financiero.	13
1.3 Técnicas de análisis del Capital de Trabajo.	18
CAPÍTULO II: Diagnóstico y validación de la aplicación de un instrumento de medición de los resultados económicos y financieros en el año 2011 en el CAI Arrocero Sur del Jíbaro.	33
2.1 Caracterización del CAI Arrocero Sur del Jíbaro.	33
2.2 Diagnóstico de la actividad económica y financiera.	35
2.3- Evaluación de las ventas en los resultados económicos del CAI.	47
CONCLUSIONES	53
RECOMENDACIONES.	54
BIBLIOGRAFÍA	55

INTRODUCCIÓN.

Por más de 5 años de trabajo el Centro Universitario de Sancti Spíritus José Martí Pérez ha estado realizando estudios sobre la administración financiera del sector empresarial del territorio que abarca la provincia a que pertenece, tomando como herramienta básica para esto, los trabajos de diplomas de los alumnos graduados, los cuales se han realizado en más del 30% de las personas jurídicas del territorio dedicadas a estas actividades, y dado al desarrollo de la Carrera de Contabilidad y Finanzas en el Municipio La Sierpe por necesidades del territorio y en función del enriquecimiento de la fuerza calificada en dicha rama de las ciencias económicas es que se diversifican las investigaciones para las diferentes entidades y unidades de producción del territorio.

Hay que señalar que los estudios anteriores han arrojado entre otros resultados, una carencia de eficiencia y eficacia en la planeación de las ventas y en el logro de la eficiencia económico financiera de un numeroso grupo de entidades, partiendo desde su concepción, control, regulación y toma de decisiones motivado a la ausencia de tenencia de una herramienta financiera que le permita evaluar el comportamiento de los resultados económico financieros y la incidencia en los mismos de los resultados por la realización de las ventas lo cual conlleva a la observación de la siguiente situación problemática.

Los resultados de la realización de la actividad económico – productiva de la empresa demuestran la existencia de una estabilidad en los resultados económicos a partir de los ingresos generados por las ventas de la actividad fundamental y para mejorar los resultados hay que trabajar no solo en la estructura organizacional de la entidad, sino también en la calidad de sus producciones, por ser característica de retribuir según el resultado final, incidiendo contra la estabilidad de la actividad económico – productiva de la misma.

Las entidades empresariales, como ocurre con las empresas arroceras, generalmente dirigen su actividad económico – productiva al cumplimiento de planes productivos, realizables a través de las ventas que al final determinan el nivel de ingresos, pero en ocasiones dichos planes no se encuentran en concordancia con el ciclo productivo de las existencias de inventarios en proceso,

lo que no permite contar con una valoración real de qué y cuando realizar a través de las ventas, lo que repercute en sus resultados finales y por ende en los niveles de rentabilidad esperados, máxime cuando en ocasiones muchas de ellas se tienen que realizar sin tenerse en cuenta los costos para ello incurridos, situación que nos llevó a determinar como **situación problemática**:

En el CAI Arrocero Sur del Jíbaro como análisis de la actividad económica y financiera se dan a conocer los resultados cuantitativos por la actividad de las ventas de los diferentes rubros productivos, pero no se realiza una evaluación de su comportamiento y como afectan sus variaciones en la obtención de utilidades.

Definición del problema:

La carencia de un instrumento de evaluación del comportamiento y variaciones de las ventas por los diferentes rubros productivos afecta e incide en los resultados económicos del CAI Arrocero Sur del Jíbaro.

Objetivo general:

Evaluar a través de la aplicación de un instrumento el comportamiento y variaciones de las ventas de rubros productivos en los resultados económicos financieros del CAI Arrocero Sur del Jíbaro.

Objetivos específicos:

1. Elaboración del marco teórico referencial a cerca de los elementos que tributan e intervienen en la evaluación de la actividad económica y financiera por la incidencia de la variación de las ventas.
2. Realizar un diagnóstico sobre los resultados económicos y financieros en el año 2011 del CAI Arrocero Sur del Jíbaro.
3. Aplicar un instrumento de evaluación de la variación de las ventas y su incidencia en los resultados económicos de la entidad.

Significación Teórica: El estudio y análisis de la bibliografía permitirá apropiarse de conceptos y definiciones relacionadas con la dirección estratégica y la planeación de las ventas en función del mejoramiento de los niveles de beneficios esperados. La elección y fundamentación del instrumento, así como de los indicadores para evaluar las ventas también a la significación teórica de la investigación.

Significación Metodológica:

Estará dada por el proceder seguido en el diseño y desarrollo de la investigación que sirve como guía a otras investigaciones. También constituye significación metodológica la evaluación de la calidad de las ventas de tres períodos anteriores y sus indicadores.

Significación Práctica:

Se evaluará en la práctica el comportamiento de las ventas y los indicadores a ella asociados como herramienta para la determinación de las mismas al corto plazo, dirigido a una mejor planeación de la actividad económico productiva de las Empresas Arroceras y como herramienta para la toma de decisiones, a partir de su implementación, para las direcciones de las diferentes unidades.

Significación Social:

La investigación tiene gran significación social pues las producciones de las Empresas Arroceras van destinadas en lo fundamental a la población por lo que la mejora de la calidad de las mismas impacta de forma inmediata en el beneficio de la sociedad.

Unidad de estudio.

CAI Arrocerero Sur del Jíbaro

CAPÍTULO I: Marco teórico Referencial.

El tratamiento y análisis de la bibliografía va dirigido a enriquecer los elementos a tener en cuenta en el desarrollo de la investigación y que serán de su aplicación para el logro de la validación de la hipótesis planteada y el cumplimiento de los objetivos trazados.

1.2 Importancia del Análisis económico - financiero como diagnóstico de la actividad empresarial.

La información contable es un instrumento poderoso de la administración. El uso inteligente de esta información probablemente solo pueda lograrse si los encargados de tomar decisiones en el negocio comprenden los aspectos esenciales del proceso contable, que termina con un producto final, los estados financieros y el análisis de dichos estados; que permite conocer la realidad que subyace tras esa información.

Analizar significa estudiar, examinar, observar el comportamiento de un suceso. Para lograrlo con veracidad y exactitud es necesario ser profundos, lo que implica no limitar el análisis al todo, ya que además de ser superficial, puede conducir al analista a conclusiones erróneas. Es necesario comprender que el todo puede ser engañoso; de ahí la necesidad de descomponerlo en sus partes para su análisis riguroso. El concepto del todo es relativo, ya que al descomponer un todo en sus partes, en la continuidad de análisis una de esas partes se puede constituir en un nuevo todo.

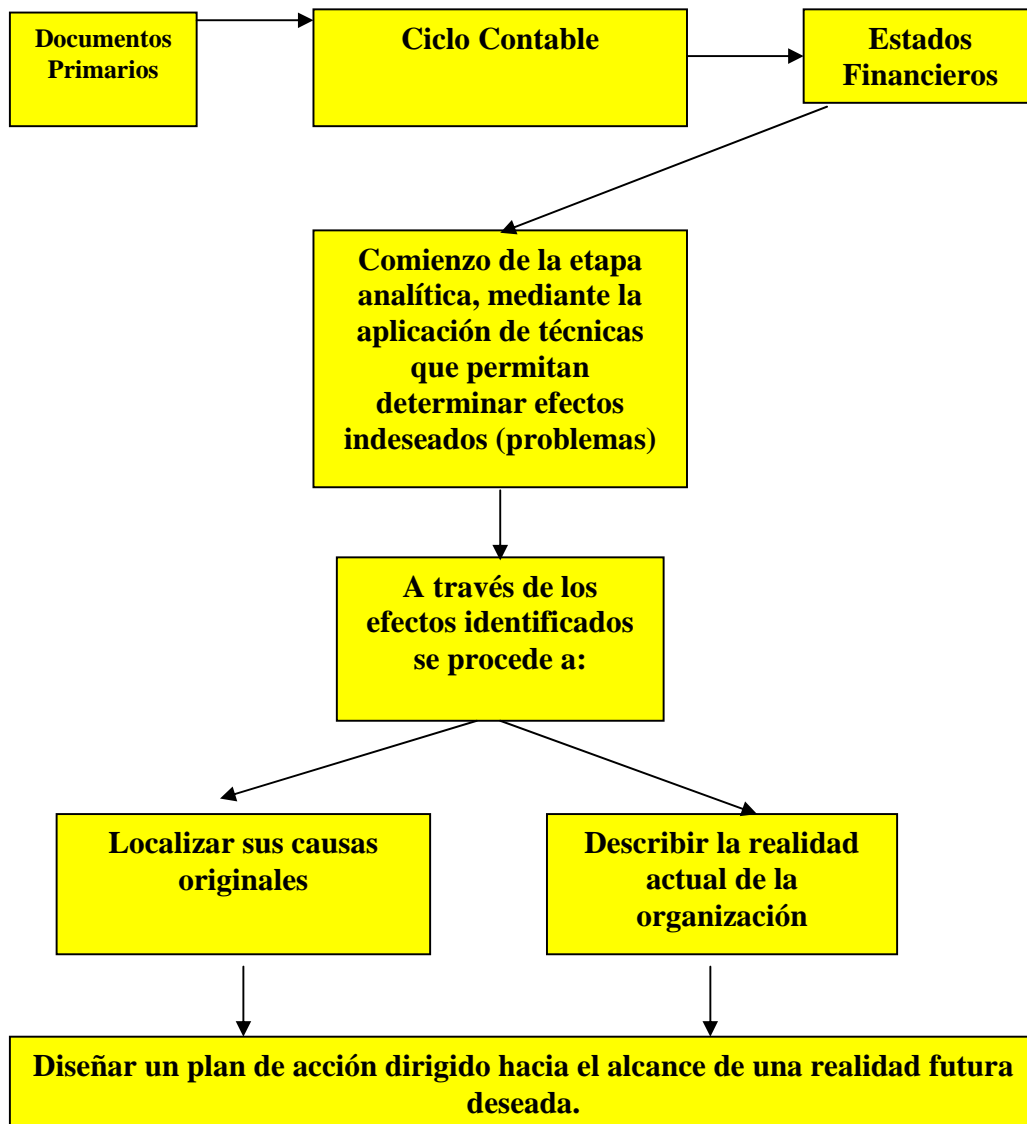
¿Por qué analizar?

El análisis contribuye a fundamentar decisiones inteligentes. Estas decisiones abarcan un amplio abanico, donde se incluyen:

- . Soluciones operativas
- . Elaboración de planes
- . Preparación de programas de acción
- . Diseño de políticas
- . Establecimiento de objetivos

Mediante el análisis de los estados financieros se puede elaborar un diagnóstico de la situación económico – financiera de la empresa. Para que el diagnóstico sea útil debe comprender los siguientes aspectos:

- . Utilizar toda la información que se considere relevante.
- . Utilizar las técnicas correctas de análisis y su correspondiente evaluación.
- . Realizar el análisis a tiempo.
- . Sugerencia de medidas para solucionar los problemas, tanto internos como externos.



Cuando una empresa no elabora diagnósticos útiles puede ser sorprendida por la falta de competitividad, o sea, tornarse incompetente. Una empresa puede ir deteriorando su evolución y no calibrar con precisión la gravedad de la situación como resultado de la ausencia de diagnósticos, es decir, de análisis; pero también por diagnósticos incorrectos, por carecer de información adecuada, por desconocimiento y falta de preparación profesional o por diagnósticos tardíos. Por esta razón es importante sistematizar el análisis.

¿Cómo analizar?

Analizando los estados financieros

- . Balance general.
- . Estado de resultados.
- . Estado de variación de capital de trabajo.
- . Estado de flujo de efectivo.

Aplicando técnicas de análisis

- . Cálculo de razones financieras.
- . Elaboración de estados a tamaño común.
- . Determinación de porcentajes.

Problemas que afectan el análisis:

- Problemas de información.
- Falta de entrenamiento.
- Poco dominio de las técnicas de análisis.
- Incultura analítica.
- Gestión financiera pasiva, no vinculada al análisis económico – financiero.
- Desconocimiento de comportamientos ramales.
- Los estados financieros no se presentan con memorias.
- Poca calidad en las proyecciones futuras.

El análisis de los estados financieros de la empresa, forma parte de un proceso de información cuyo objetivo fundamental, es la de aportar datos para la toma de decisiones. Los usuarios de esta información, son muchos y variados, desde los gerentes de empresa interesados en la evaluación de la misma, directores

financieros acerca de la viabilidad de nuevas inversiones, nuevos proyectos y cual es la mejor vía de financiación, hasta entidades financieras externas sobre si es conveniente o no conceder créditos para llevar a cabo dichas inversiones.

Miguel Ángel Benítez en su libro de Contabilidad y Finanzas para la formación Económica para los Cuadros de Dirección expone:

“La medición de la eficiencia económica operativa con que se explota una empresa se realiza básicamente mediante el análisis económico financiero. A través de este se logra un continuo perfeccionamiento de la gestión empresarial.”

- De lo expuesto anteriormente se infiere que el análisis financiero contable se utiliza para diagnosticar la situación y perspectiva interna, lo que hace evidente que la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan las partes débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo que se saca provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos. Desde una perspectiva externa, son de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa.

A través del análisis financiero contable se puede hacer el diagnóstico de la empresa, que es la consecuencia del análisis de todos los datos relevantes de la misma e informar de sus puntos débiles y fuertes. Para que el diagnóstico sea útil se han de dar las siguientes circunstancias:

- ✓ Debe basarse en el análisis de todos los datos relevantes.
- ✓ Debe hacerse a tiempo.
- ✓ Ha de ser correcto.
- ✓ Debe ir inmediatamente acompañado de medidas correctivas adecuadas para solucionar los puntos débiles y aprovechar los puntos fuertes.

El análisis financiero contable tiene como objetivos a tener en cuentas:

- ✓ Evaluación de los resultados de la actividad realizada.
- ✓ Poner de manifiesto las reservas internas existentes en la empresa.
- ✓ Lograr el incremento de la actividad, a la vez que se eleva la calidad de la

misma.

- ✓ Aumentar la productividad del trabajo.
- ✓ Ampliar en formas eficientes los medios que representan los activos fijos y los inventarios.
- ✓ Disminuir el costo de los servicios y lograr la eficiencia planificada.

Los estados financieros como instrumentos básicos para el análisis económico-financiero.

Joaquín Moreno en el año 1989 planteó: “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 por un determinado período.”

Los estados financieros 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 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.

Existen tres estados financieros básicos que debe emitir una entidad: balance general, estado de resultado y estado de origen y aplicación. Los estados financieros son complementados con las notas que forman parte integrante de los mismos. En notas a los estados financieros, se puede encontrar una gran información acerca de una entidad.

Dentro de la estructura contable de la empresa el Balance General 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 y lo que deben y el monto de su patrimonio, o sea, de sus recursos propios.

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).

El segundo estado básico es el Estado de Resultados, también conocido como cuenta de pérdida y ganancias y a diferencia del balance general que nos muestra una situación estática, nos muestra los resultados de un período, 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.

Para evaluar el futuro, con frecuencia se emplea el estado de ingresos y gastos, ya que los resultados obtenidos son una buena base como indicadores.

Si es comparativo el estado de ingresos y gastos 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 realizados.

El equilibrio financiero.

El equilibrio financiero está relacionado con las adecuadas proporciones que deben existir entre las distintas fuentes de financiamiento que una entidad tiene a su disposición.

Una política coherente en este sentido explica a su vez la compensación entre riesgo y rendimiento, ya que una mayor cantidad de deudas aumenta el riesgo de no alcanzar las utilidades proyectadas por la empresa, sin embargo, si el endeudamiento es alto conduce a una tasa de rendimiento mayor, por tanto, el equilibrio financiero se obtiene cuando se logra un equilibrio entre riesgo y rendimiento de modo tal que maximizando los resultados de la empresa, con un nivel de riesgo aceptable, se compatibilice con su grado de aversión al riesgo.

Existen factores que influyen de manera decisiva en el equilibrio financiero:

- El riesgo inherente a la actividad propia de la empresa aun cuando no usara como fuente de financiamiento las deudas.
- La posición de la administración de la empresa en cuanto a ser más o menos agresivos en sus esfuerzos por obtener utilidades.

Podríamos considerar que una empresa se encuentra en equilibrio financiero

cuando los recursos permanentes (propios y ajenos a largo plazo) financian activos fijos y los recursos a corto plazo o pasivos circulantes se encuentran materializados en el activo circulante.

Este equilibrio podrá representarse gráficamente de la siguiente forma:



- AC: Activo circulante
- AF: Activo fijo
- PC: Pasivo circulante
- RP: Recursos permanentes.

Por lo que, según lo anterior en situaciones de equilibrio se deberá cumplir la ecuación:

$$AC = PC \quad \text{y} \quad AF = RP$$

Bajo estas condiciones podríamos decir que la empresa tiene todas las posibilidades para hacer frente a sus deudas, todo se simplifica aparentemente a lograr convertir en recursos líquidos el activo circulante en el momento oportuno, pero no es fácil de lograr; Generalmente, las empresas no mantienen esta posición de equilibrio, lo que da lugar a las siguientes situaciones:

Situación de máxima estabilidad e inestabilidad financiera

La máxima estabilidad, se produce cuando la empresa financia con recursos propios todo el activo. Esta posición es de máxima seguridad, ya que la entidad no tiene que hacer frente a ninguna obligación de pago.



AC: Activo circulante

AF: Activo fijo

RP: Recursos propios.

Esta situación suele presentarse en el momento de la creación de la empresa. Es muy teórica ya que todas las empresas deben hacer frente a deudas con terceros.

La segunda situación es la inestabilidad financiera: En esta se pueden presentar diferentes casos a considerar:

- Empresas que financian activo fijo con pasivo circulante.

Activo	Pasivo
AC	PC
AF	RP

AC: Activo circulante

AF: Activo fijo

PC: Pasivo circulante

RP: Recursos permanentes

Como se puede observar si se exigiera el pago de las deudas a corto plazo, la empresa no lograrla hacer frente a estas obligaciones convirtiendo el activo circulante en medios líquidos y tendría que adoptar una de las siguientes variantes:

- Vender activos fijos, lo que comprometería el desarrollo futuro o su actividad productiva.
- Incrementar los recursos propios.
- Renegociar la deuda extendiendo los plazos de amortización.

- Empresas con un proceso sistemático de resultados en el ejercicio con pérdidas.

Activo

Pasivo

AC
AF

PC
RP

En este caso la empresa se encuentra en una posición más cómoda para hacer frente a sus deudas a corto plazo pues no tiene que realizar todo su activo circulante para cubrirlos.

Como se deduce de todo lo anterior, sin un equilibrio adecuado y correlaciones apropiadas la empresa no puede alcanzar resultados óptimos, es decir, maximizar sus resultados, esto implica:

- Lograr optimizar cada componente del activo.
- Alcanzar una estructura de capital óptimo.
- Obtener un capital de trabajo conveniente.

Medición de la eficiencia económica.

En tal sentido Miguel Ángel Benítez en 1997, en su libro Contabilidad y Finanzas para la formación económica de los cuadros de dirección expresa: “La medición de la eficiencia económica operativa con que se explota una entidad se realiza básicamente mediante el análisis financiero y económico operativo de sus actividades, lo que permitirá llegar a conclusiones acerca de las causas de las desviaciones y, por lo tanto en las medidas correctivas a aplicar. Los análisis de los índices e indicadores de una actividad indican en sentido general la existencia o no de una desviación con una normativa o valor de comparación conocido, es decir, que señala que existe un problema y probablemente donde, pero no indica en modo alguno las causas del mismo por lo que el análisis de los índices e indicadores y la evaluación de sus valores absolutos o relativos constituyen solamente el proceso inicial de medición de la eficiencia que se completa con el análisis profundo de los factores involucrados, investigaciones estudios especiales, etc. que permiten llegar a conclusiones acerca de las causas de las desviaciones y, por tanto, de las medidas correctivas a aplicar”.

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.

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.

1.3 Métodos y técnicas del análisis económico - financiero.

El análisis de estados financieros normalmente se refiere al cálculo de las razones para evaluar el funcionamiento pasado, presente y lo proyectado de la empresa. El análisis de razones es la forma más usual de análisis financieros ya que ofrece las

medidas relativas al funcionamiento de la empresa. Ralph Dale Kennedy y Stewart Yarwood Mc Mullen en el libro Estados Financieros señalan: “Aunque los bancos comerciales y otros acreedores a corto plazo son los primeros en interesarse con el análisis de las razones del capital neto de trabajo, también es una valiosa ayuda a la administración comprobar la eficiencia con que está empleándose el capital de trabajo en el negocio, también es importante para los accionistas y los acreedores a largo plazo el determinar las perspectivas del pago de dividendos y de intereses.”

De lo expuesto anteriormente se infiere la importancia que tiene para la administración el conocer sí la entidad puede pagar sus deudas circulantes con prontitud, si se está utilizando efectivamente el capital de trabajo, si este es el necesario y si esta mejorando la posición del circulante.

Estos elementos los podemos conocer a través de las razones o ratios financieros, pero debemos tener en cuenta que cuando se va a realizar el estudio de razones específicas es necesario conocer que:

Primero: Una sola razón generalmente no ofrece suficiente información para juzgar el funcionamiento total de la empresa, solo cuando se utiliza un grupo de razones puede formarse un juicio favorable referente a la situación financiera total de la empresa.

Segundo: Al comparar estados financieros el analista debe verificar si las fechas de los estados que se comparan son los mismos. En caso contrario los aspectos estacionales pueden provocar conclusiones y decisiones erróneas.

Tercero: Es de suma importancia asegurarse de que los datos financieros que se comparan hayan sido elaboradas de la misma manera.

Una razón es sencillamente el cociente de la división de un número por otro, es decir, se calcula dividiendo el número básico entre otra cifra.

Con los datos que ofrecen los estados financieros pueden calcularse decenas de razones.

Existen dos formas principales para la utilización de las razones financieras:

- Un enfoque de cruce seccional.
- El análisis de series de tiempo.

El enfoque de cruce seccional involucra la comparación de diferentes razones financieras de la empresa en una misma época. La empresa normalmente se interesa por conocer la eficiencia de su funcionamiento en relación con la competencia ya que a menudo se compara con el funcionamiento de la empresa que es líder. Esta comparación puede permitir que la empresa descubra importantes diferencias operacionales, las cuales si se cambian aumentan su eficiencia. Otro tipo de comparación de cruce seccional muy popular es comparar las razones de la empresa con los promedios industriales.

El análisis de series de tiempo se hace cuando el analista financiero evalúa el funcionamiento de la empresa en el transcurso del tiempo. La comparación del funcionamiento actual de la empresa en relación con el funcionamiento anterior, utilizando el análisis de razones permite que la empresa determine si está progresando de acuerdo con lo planeado.

La teoría que sustenta el análisis de series de tiempo plantea que la empresa debe evaluarse en relación con su funcionamiento anterior, las tendencias en el desarrollo deben individualizarse y deben tomarse medidas adecuadas para encaminar la empresa hacia sus metas inmediatas y a largo plazo, este análisis es muy útil para verificar si son razonables los estados financieros proformas de la empresa. La comparación de razones actuales y pasadas con las que resultan del análisis del estado proforma puede poner de manifiesto discrepancias u optimismo exagerado en estos estados.

El tratamiento de los ratios debe ser muy cauteloso, en la medida de la frecuencia del tiempo elegido y sobre todo de las características de la empresa o sector en que opera. El riesgo que se corre queda generalmente compensado si se trata el resultado como técnica aplicada a la toma de decisiones.

Existen diferentes clasificaciones de las razones económicas financieras en dependencia del uso que se persigue con ellas, aunque todas ellas tienen características comunes entre sí.

A continuación citamos algunas de las clasificaciones de los ratios económicos, financieros de acuerdo al criterio de diferentes autores: Santandreu Eliseo, 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 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: 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) Las 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.

Otro criterio de clasificación, el de Gitman, divide las razones en cuatro grupos básicos:

1. Razones de liquidez y actividad.
2. Razones de endeudamiento.
3. Razones de rentabilidad.
4. Razones de cobertura.

Como se puede apreciar la mayoría de los autores coincide 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.

1. Razones que expresan liquidez:

La liquidez de una empresa se juzga por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo a medida que estos se vengán, esta se refiere no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos circulantes.

- **Razón circulante o solvencia** =
$$\frac{\text{ActivoCirculante}}{\text{PasivoCirculante}}$$

- **Razón rápida o prueba ácida** = $\frac{\text{ActivoCirculante} - \text{Inventarios}}{\text{PasivoCirculante}}$
- **Razón caja o tesorería** = $\frac{\text{Efectivo}}{\text{PasivoCirculante}}$
- **Capital de trabajo o fondo de maniobra sobre activos totales.**

$$\text{CT/AT} = \frac{\text{FondoManiobra}}{\text{ActivosTotales}}$$

2. Razones de actividad

Expresan eficiencia operativa, miden la efectividad con que la entidad emplea los recursos con los que dispone. En estos intervienen comparaciones entre el nivel de ventas y la inversión de las distintas cuentas del activo.

- **Rotación del Capital de Trabajo** = $\frac{\text{VentasNetas}}{\text{CapitalTrabajo}}$
- **Rotación de activos** = $\frac{\text{VentasNetas}}{\text{ActivosTotales}}$
- **Rotación de Inventarios** = $\frac{\text{CostoVenta}(\text{ConsumoMateriales})}{\text{InventarioPr omedioMercancías}(\text{Materiales})}$
- **Rotación del activo fijo** = $\frac{\text{VentasNetas}}{\text{ActivoFijoTangible}}$
- **Período promedio de cobros** = $\frac{\text{Pr omedioCuentas} * \text{Cobrar}}{\text{VentasNetas}(\text{CostoVentas})} * \text{tiempo}$
- **Período promedio de pagos** = $\frac{\text{Pr omedioCuentas} * \text{Pagar}}{\text{CostoVentas}} * \text{tiempo}$
- **Rotación de caja** = $\frac{\text{VentasNetas}}{\text{Efectivo}}$
- **Rotación del activo circulante** = $\frac{\text{VentasNetas}}{\text{ActivoCirculante}}$

3. Razones de apalancamiento :

Expresa el grado de dependencia que tiene la entidad con relación a los acreedores externos.

- **Razón endeudamiento** = $\frac{\text{TotalObligaciones} * \text{Pagar}}{\text{ActivosTotales}}$
- **Razón de autonomía** = $\frac{\text{TotalObligaciones}}{\text{Patrimonio}}$

4. Razones de rentabilidad:

Permiten evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas de activos a la inversión de los dueños. Estas razones expresan la efectividad en cuanto a la forma en que esta operando la empresa.

Clasifican entre estas razones las siguientes:

- **Rentabilidad sobre ventas netas** = $\frac{\text{UtilidadNetaPeríodo}}{\text{VentasNetas}}$
- **Rentabilidad económica** = $\frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{TotalActivo}}$
- **Rentabilidad financiera** = $\frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{Patrimonio}}$

Las razones financieras constituyen herramientas de gran utilidad, sin embargo, deben utilizarse con limitaciones pues son construidas a partir de datos contables los cuales se encuentran sujetos a diferentes interpretaciones e incluso manipulaciones, por ejemplo, dos empresas pueden usar diferentes métodos de depreciación o de evaluación de inventarios, de acuerdo con los procedimientos que adopten las utilidades pueden aumentar o disminuir.

Por lo tanto, cuando se desean comparar las razones de dos empresas, es importante analizar los datos contables básicos en los cuales se basaron dichas razones y reconciliar las diferencias importantes.

Un administrador financiero debe ser muy cuidadoso al juzgar si una razón en particular es “buena” o es “mala” al formar un juicio acerca de una empresa sobre la base de un conjunto de razones.

1.4 Técnicas de análisis del Capital de Trabajo.

El estudio del capital de trabajo, es una etapa indispensable del análisis financiero ya que permite conocer la estructura patrimonial que mas conviene a una determinada empresa.

Weston Fred J. y Copeland Thomas E. en 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 Mc Mullen en 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.

De lo expuesto anteriormente se infiere que el capital neto de trabajo o capital circulante es la parte de las fuentes permanentes que financian el Activo Circulante.

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 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 son fundamentales 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 mas amplio sea el margen entre los activos corrientes que posee la organización y sus pasivos mas 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 mas líquidos en dinero, los siguientes activos tendrán que sustituirlos ya que mientras mas 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 esta 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 mas predecibles sean las entradas de efectivo futura menor será el capital de trabajo que necesita la empresa.

Entre mas 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.

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.

Como planteamos anteriormente la administración del capital de trabajo determina la posición de liquidez de la empresa, siendo esta necesaria para la sobre vivencia, 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.

¿Quién financia el capital de trabajo neto?

Numerosos autores en reconocidas publicaciones señalan que es financiado por las fuentes de financiamiento permanentes, o sea, los recursos propios fijos o ambos, pues para garantizar sus operaciones normales, las entidades necesitan una cantidad determinada de capital de trabajo pues si tiene menor se afectaría el desarrollo normal de sus operaciones y si tiene más, tendría recursos ociosos.

De aquí se infiere que un negocio para que 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:

1. El capital de trabajo con que realmente esta operando la empresa.
2. El capital de trabajo necesario.

El capital de trabajo necesario es el fondo de maniobra que necesita una empresa para garantizar de forma ininterrumpida el proceso de producción, circulación y la prestación de los servicios, pues muchas veces 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 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 numero 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 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 calculo 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 , plantean que el capital circulante se calcula a partir de la conversión del efectivo y de los gastos promedios diario.

$$\text{Capital de trabajo necesario} = \frac{\text{Ciclo de caja}}{\text{Conversión de efectivo}} \times \text{Consumo promedio diario de efectivo}$$

Para determinar el ciclo de caja o conversión de efectivo es útil distinguir dos factores: el ciclo operativo y el ciclo de pago.

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

- 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.
- 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 flujos de entrada y salida de efectivo 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 ¿Cómo?

- 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:

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

Ventas.

Miguel Benítez Miranda(1997) señala: "... el ingreso principal está constituido por el ingreso que representa la fuente principal de beneficios en las operaciones de negocio, por ejemplo, la cuenta "Ventas", al representar el ingreso principal de una empresa comercial o industrial".

Las Ventas constituyen en una UBPC el ingreso principal de toda la actividad económico – productiva, ya que en ella se reúne el valor de todos los ingresos por la realización de todas las producciones principales y sujetas al objeto social de tal entidad, que para las arroceras, lo conforman la venta de arroz, carne, leche y sus derivados, ganado, productos varios y otros servicios.

Siguiendo el principio de realización, según los principios generales de contabilidad, se reconoce en la mayoría de los casos, que el ingreso debe reconocerse en el momento en que se venden las mercancías o se ofrecen los servicios. En este punto, la empresa ha completado esencialmente el proceso de ganancia y el valor de venta de las mercancías o servicios pueden medirse objetivamente. En cualquier momento anterior a la venta puede estimarse el valor de venta final de las mercancías o servicios vendidos. Después de la venta, el único paso que resta es el cobro al cliente, y éste usualmente es un evento relativamente cierto.

Refiriéndonos específicamente a las características de las UBPC – Arroceras, la realización de las ventas está estrechamente ligada al cumplimiento de las normas de calidad para cada producto, normas fijadas para cada producto y que, por ejemplo: en el caso del arroz depende del nivel de impurezas según la campaña de producción (Frío o Primavera) y en el del ganado está en dependencia de su peso. Dado el nivel de calidad del producto, así será la correspondencia con el precio en forma directamente proporcional descendiente, elemento que incide estrechamente con el resultado final de la actividad económico – productiva de la entidad.

En dependencia del comportamiento del resultado de la venta en los últimos períodos, las UBPC realizan la proyección del próximo período, por lo que se elabora el plan en el que tiene un peso importante la previsión de los niveles de ingresos por venta de las diferentes producciones, elemento que sirve de guía y valoración de la actividad productiva y su realización económica.

Al respecto **Gillman** plantea que... *“El insumo principal en el desarrollo de los estados proformas es el pronóstico de las ventas...”* A su vez **Weston, J. Fred.** expresa que... *“El punto de partida para determinar los requerimientos de efectivo es el pronóstico de ventas...”*, y más adelante señalaba: *“Si el pronóstico de ventas resultara ser muy erróneo, las consecuencias podrían ser muy serias, si el mercado se expandiera más de lo que la entidad espera y más de lo que se ha comprometido entonces no sería capaz de satisfacer las necesidades de sus clientes, los pedidos se acumularían, los plazos de entrega se alargarían, las reparaciones y las instalaciones serían más difíciles de programar, y las quejas de los clientes aumentarían, la clientela acabaría buscando otro productor; por otra parte, si sus proyecciones fueran demasiado optimistas, terminaría con demasiada planta, equipo e inventarios, lo que implicaría razones bajas de rotación, altos costos de depreciación y de almacenamiento y consecuentemente una baja tasa de rendimiento sobre el capital contable, deprimiéndose el valor de la entidad...”*.

Concepto de calidad.

Con la evolución experimentada por la calidad, ésta ha dejado de ser sólo:

“Cumplir especificaciones” *P. Crosby,*

“Adecuación para el uso, satisfaciendo las necesidades del cliente” *J. Juran*,

“Un grado predecible de uniformidad y fiabilidad a bajo costos, adecuado a las necesidades del mercado” *E. W. Deming*,

“Un sistema eficaz para integrar los esfuerzos de mejora de la Calidad de los distintos grupos de una organización, para proporcionar productos y servicios a niveles que permitan la satisfacción del cliente” *A. V. Feigenbaum*.

Por lo que es necesario encontrar ideas claves dentro de la definición de calidad que contemplen elementos tales como:

- Satisfacción del cliente;
- hacer bien el trabajo a la primera vez;
- considerar clientes y proveedores internos;
- adecuación para el uso
- mejora. Visión dinámica de la calidad;
- productos, servicios, tantos internos como externos.

Muestra de ésta concepción contemporánea de Calidad es la expresada por la **ISO**, que garantiza la uniformidad a nivel internacional de este tema.

ISO: Grado en que un conjunto de **características** inherentes de un producto, sistema o proceso para cumplir con los **requisitos** de los clientes y otras partes interesadas.

- Calidad puede utilizarse acompañado de adjetivos tales como pobre, bueno o excelente.
- Inherente significa característica permanente, se contrapone “asignado”.

Características: Rasgo diferenciador. Característica inherente, son las partes del producto, proceso o sistema. El **precio** es una característica asignada no es inherente.

Requisito: Necesidad o expectativa establecida, generalmente implícita (práctica común) u obligatoria.

Pueden utilizarse calificativos específicos:

- Requisitos de un producto.
- Requisitos de un proceso

➤ Requisitos del sistema.

Clase: Categoría o rango dado a diferentes requisitos de la calidad para productos, procesos o sistemas que tienen el mismo uso funcional.

Ejemplo: Clases de billetes de una compañía aérea o categoría de hoteles en una guía de hoteles, cuando se establece un requisito de la calidad, generalmente se especifica la clase.

Características de calidad.

Resulta de interés particularizar en el significado de las características de calidad dentro del concepto de Calidad por su carácter abarcador.

No existe una unidad universal de medida. En su lugar, el punto de partida es el descubrir cómo evalúan los clientes la calidad, esto es, que características del producto se consideran claves para satisfacer sus necesidades.

Las características se miden en función de **variables**: el plazo de entrega, se mide en días, horas, min., etc.; la temperatura de recocido se mide en grados. Por el contrario las deficiencias (**atributos**), se miden generalmente en función del atributo, por ejemplo, una promesa se cumple o no y un diámetro está dentro de la especificación o no.

También es muy utilizada la clasificación realizada por Juran, según él, las características de calidad en forma general están divididas en:

- Técnicas;
- Temporales;
- Contractuales;
- Éticas;
- Psicológicas.

Análisis de la utilidad como medidor de resultados.

Kennedy en el libro Análisis e Interpretación de los estados financieros plantea: "... un análisis detallado de la partidas individuales del estado de pérdida y ganancias es de verdadera importancia debido a que el éxito de una empresa depende a la larga de la realización de utilidades..." y más adelante agregaba: ...

“El análisis de las partidas del estado de pérdidas y ganancias por un ejercicio, normalmente no es suficiente, ya que pueden reflejarse situaciones anormales y además es imposible determinar la tendencia de los ingresos, los costos y las partidas de gastos.”

Cabe significar que una comparación de partidas importantes, tales como el total de las ventas, el costo de las mercancías vendidas, el margen bruto, los gastos de operación, la utilidad de la operación y la utilidad de períodos sucesivos, de ordinario revela variaciones que requieren análisis y estudios detallados. Un análisis profundo necesitaría contar con los elementos componentes de los totales anteriores detallados por partidas.

La actividad dinámica fundamental de un negocio es reflejada en el estado de ganancias y pérdidas a través de las ventas. Cuando los ingresos de fuentes que no sean las ventas de mercancías son importantes en sus monto, el estado de pérdidas y ganancias debe mostrar las fuentes y cantidades, separadas y distintamente. Si el volumen de ventas se ha obtenido aumentando en forma sustancial el importe de los gastos de operación y reduciendo en consecuencia la utilidad de operación, puede que no haya utilidad suficiente para cubrir los gastos de intereses y para proporcionar una utilidad razonable a los propietarios. Un aumento en el volumen de ventas no es necesariamente favorable desde el punto de vista de la utilidad y una disminución en el volumen de ventas puede que no sea desfavorable.

Es solo en relación con los cambios en el costo de la mercancía vendida y en los gastos de operación como puede determinarse el significado de una variación en las ventas sobre la utilidad.

La diferencia entre el costo de la mercancía vendida y las ventas netas es de suma importancia ya que representa la utilidad bruta sobre las ventas netas. La utilidad bruta debe ser lo suficientemente grande para cubrir los gastos de operación y otros gastos, y para proporcionar una utilidad neta adecuada en relación con las ventas netas y el capital. La razón del costo de las mercancías vendidas a las ventas se obtiene dividiendo el costo de la mercancía vendida por las ventas netas, refleja el porcentaje del valor monetario de las ventas netas,

absorbiendo el costo de adquisición de los artículos terminados y vendidos.

La razón de la utilidad bruta sobre las ventas netas calculada dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas muestra el porcentaje del margen bruto que queda después de hacer la deducción del costo de la mercancía vendida. Esta razón que muestra el promedio repartido entre el costo de la mercancía vendida y el precio de venta, también puede determinarse deduciendo del 100% la razón del costo de las mercancías vendidas a las ventas netas.

Existe una relación importante entre los gastos de operación y el volumen de ventas. El análisis de las partidas individuales de gastos de operación en relación con las ventas debería reflejar la capacidad de la gerencia para ajustar los gastos a las condiciones cambiantes de las ventas. Un cierto número de gastos de venta, como publicidad y promoción de ventas, gastos de entrega, sueldos y comisiones de los vendedores y gastos de teléfonos, por lo general aumentan o disminuyen con las variaciones en el volumen de las ventas. Los gastos de administración tienden a permanecer aproximadamente fijos, a menos que la actividad de ventas se amplíe o contraiga en forma considerable o que cambie el nivel general de los precios.

Los gastos de operación variarán de una campaña a otra o de un año a otro para la misma empresa conforme a los métodos de operación, las funciones y servicios que se vendan.

Más específicamente, estos costos dependen del volumen de ventas, de los canales a través de los cuales se hacen las ventas, de los programas de promoción de ventas, del almacenamiento, del empaque y entrega de la extensión del crédito, del costo de poseer o arrendar las instalaciones de la fábrica, de los planes de pago de salarios y del grado relativo de la automatización empleada.

La razón de cada gasto individual de operación a las ventas netas muestra el porcentaje de los ingresos por ventas netas consumidas por los distintos gastos de operación. Estas razones que representan un resumen de los cambios en las ventas netas y en las partidas de gastos, son valiosas en la comparación de los gastos de operación de empresas similares o de año con año, para la misma empresa.

Al analizar la relación entre las partidas de gastos de operación y las ventas netas, el analista debe estudiar los datos con base común, los porcentajes de las tendencias y los datos absolutos.

Al analizar la relación entre los gastos de operación y las ventas netas, el analista debe determinar:

- Si los costos y los gastos fijos son o no tan elevados que una ligera declinación en el volumen de las ventas resultaría una pérdida en operación.
- Si los sueldos de los empleados y funcionarios están fuera de proporción con los de otras entidades del mismo sector.
- Si los vendedores reciben un sueldo o una comisión.

CAPÍTULO II: Diagnóstico y validación de la aplicación de un instrumento de medición de los resultados económicos y financieros en el año 2011 en el CAI Arrocerero Sur del Jíbaro.

La necesidad de disponer de una información contable eficiente y oportuna resulta imprescindible para dirigir económicamente una entidad y con una Administración Económica-Financiera se interpretan los resultados obtenidos y se proyecta el desempeño futuro de una entidad, lo que representa un medio efectivo para la dirección, el control de los recursos y su utilización eficiente, lo que implica que la información a un determinado nivel de dirección sea adecuada a las funciones de este y se reciba con tiempo suficiente para tomar decisiones y controlar su resultado. La evaluación de los hechos económicos se puede efectuar mediante la composición de los resultados reales obtenidos por otras unidades económicas o con los fenómenos de períodos anteriores, dentro de este análisis se hace necesario el determinar qué factores incidieron en que no se lograran los resultados esperados o si los mismos podrían haber superado las expectativas trazadas para el período económico.

Un aspecto que casi nunca se tiene en cuenta al evaluar los resultados finales de las entidades económicas lo constituyen los resultados alcanzados por las ventas, a no ser por los factores asociados a costos y gastos que en ella se generan, nos estamos refiriendo a las acciones que se toman en función de cubrimiento de totales sin tenerse en cuenta como inciden en los resultados financieros finales de la entidad, aspectos sobre los que se pretende accionar con el desarrollo de la investigación.

Caracterización del CAI Arrocerero Sur del Jíbaro.

Esta entidad está situada en la parte sur de la provincia de Sancti Spiritus, tiene una extensión de 6250 caballerías, equivalente a 83 875 hectáreas (ha), de las cuales dedica al cultivo del arroz 27 217 ha, 20 130 ha a la ganadería mayor y menor y 2050 ha a los cultivos varios. El resto es superficie no agrícola, entre ellas canales de riego, viales e instalaciones.

El mismo surge como resultado de la fusión de las siguientes empresas:

Empresa Arroceras Sur del Jíbaro.

Empresa Pecuaria Sur del Jíbaro.

Empresa Industrial Sancti Spiritus.

Empresa Municipal de Cultivos Varios.

Actualmente el CAI Arroceros se encuentra en la etapa de ajuste del proceso de perfeccionamiento empresarial, siendo aprobada su implantación en el año 2001.

A partir de entonces la entidad se organiza quedando conformada por diecinueve Unidades Empresariales de Base, dos de las cuales se dedican a la actividad ganadera, dos a cultivos varios, cinco al beneficio del arroz y el resto funcionan como unidades de apoyo y comercialización.

Su base productiva está estructurada en cinco UBPC (Unidad Básica de Producción Cooperativa) y siete CCS-F (Cooperativas de Créditos y Servicios Fortalecidas) productoras de arroz, ganadería y cultivos varios.

La estructura de dirección está compuesta por:

Dirección general

Dirección de contabilidad y finanzas

Dirección de recursos humanos

Dirección técnico – productiva

Dirección pecuaria

El CAI se creó mediante la resolución 530-86 de fecha 30 de diciembre de 1986 perteneciente al Ministerio de la Agricultura, teniendo como misión fundamental:

- Producir, beneficiar, procesar industrialmente y comercializar de forma mayorista, arroz y los subproductos de éste, carne, leche y sus derivados, huevos, plumas, hielo, productos agrícolas y pieles.
- Prestar servicios de la industria mecánica, molinería, secado, transporte y suministro de insumos para la producción agropecuaria a las distintas formas de producción.
- Comercializar de forma minorista, en moneda nacional los productos autorizados por los organismos facultados y con la correspondiente licencia para esta actividad.

- Producir productos alimenticios para la venta de forma minorista, en moneda nacional a los trabajadores de las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA), Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS), Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) y productores privados.
- Prestar servicios de alquiler de equipos y locales de cocina comedor, casas de visitas y de tránsito y la villa vacacional “La Boca” para la recreación de los trabajadores arroceros y del sistema del MINAGRI, todo esto en moneda nacional.
- Construir y reparar viviendas y otras edificaciones menores, de sistemas de riego y drenaje, viales, a ejecutar dentro y fuera del sistema empresarial del Ministerio de la Agricultura.
- Efectuar actividades de acopio, beneficio y comercialización de las producciones de arroz popular y los subproductos de este para incorporarlo al balance alimentario.
- Efectuar ventas de forma mayorista en moneda nacional y moneda libremente convertible al turismo y al mercado interno de sus producciones.

La evaluación de los resultados reales con los del período anterior o con los de un período base, puede ser útil para llegar a conclusiones acertadas. Sin embargo, a veces surgen dificultades al comparar el resultado de un año determinado con los años anteriores, ya que en dicho resultado pueden influir varios factores no atribuibles a la calidad del trabajo desarrollado por la empresa, entre ellos: cambios en el sistema de precios, nuevas inversiones y tecnologías. La presentación de los estados financieros en forma comparativa acrecienta la utilidad de estos informes, poniendo de manifiesto la naturaleza económica de las variaciones, la tendencia de sus comportamientos y como afectan el desenvolvimiento de la empresa, de aquí que se hace necesario el realizar un diagnóstico de la actividad económica y financiera en el que se comparen al menos los últimos períodos contables, por ser los más cercanos a la realidad con que se opera en la actualidad.

Diagnóstico de la actividad económica y financiera.

Para el desarrollo del diagnóstico de la actividad económica y financiera se escogieron los resultados correspondientes a los dos últimos períodos contables de la entidad, según la información registrada en los Estados de Situación y de Resultados correspondientes a los cierres contables de los años 2010 y 2011:

Estado de Situación.

La elaboración del estado de situación comparativo entre otras cuestiones permite definir la estructura según el peso específico por las partidas que conforman, por una parte los subgrupos del activo desde los más a los menos realizables y por la otra de los pasivos desde los más a los menos exigibles y la composición de las principales fuentes de financiamiento.

En el CAI Arrocerero, según la estructura adoptada para la elaboración del estado de situación generalmente se subdivide en 4 subgrupos:

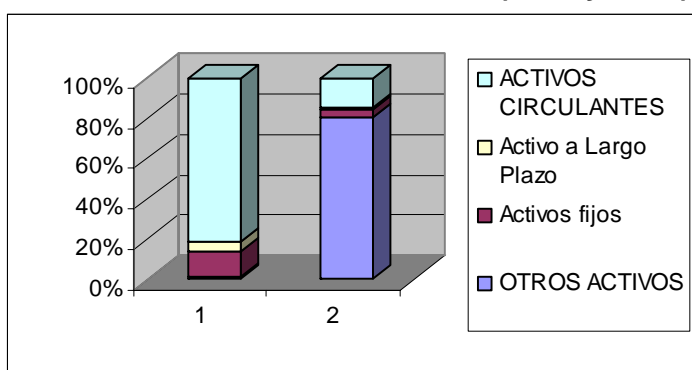
- Activo circulante.
- Activo a largo plazo.
- Activo fijo.
- Otros activos.

Dentro del grupo de activo circulante, que conformaban cerca del 82 % del total de activo en el 2010, disminuyendo en su composición acerca del 15 % por disminuir en el 2011, con respecto al año base en 45.9 MMP para un 35 %, de las partidas con mayor variación dentro del activo circulante se encuentran los inventarios totales que aumentaron en 27.3 MMP en el 78 %, siendo de las mismas las variaciones con tendencias crecientes más significativas las correspondientes a la producción en proceso, por ejemplo la producción industrial en proceso, que en el 2010 se comportaban en el orden de los 7.4 MMP, se incrementó en el 2011 a valores en el orden de los 30.4 MMP para un 314.0 %, de manera similar el incremento de la producción agrícola en proceso, creció en el 168 % y la producción animal que sin valores relativos solo creció en el 29 %, en valores absoluto lo hizo por 5.1 MMP.

Un grupo de partidas del activo circulante que serán de posterior análisis lo constituyen las que conforman el subgrupo de las cuentas y efectos por cobrar, cuestión que será de posterior análisis en la evaluación del ciclo y rotación de las cuentas por cobrar. (Gráfica 2.1)

En el subgrupo del activo a largo plazo las partidas de efecto por cobrar manifestaron un comportamiento con tendencia creciente de 6.8 a 7.0 MMP que en valores relativos reflejó un ligero crecimiento en el 3 %.

Gráfica 2.1: Estructura del Activo.(2010 y 2011)



Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

Por su parte el incremento de los activos fijos, independientemente que su composición dentro del total de activo disminuyera en el 2011 con respecto al año base del 13 al 4 %, reflejó un incremento de valores absoluto en 2.9 MMP, causado fundamentalmente por la adquisición de nuevos equipamientos tecnológicos.

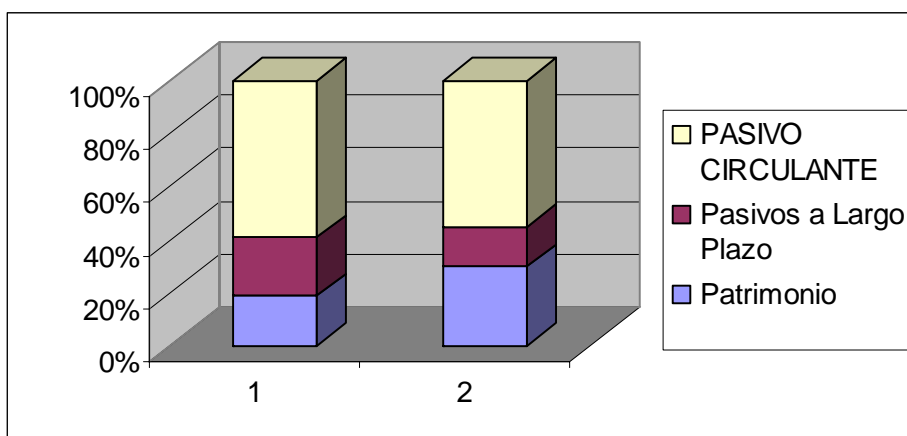
La variación más significativa dentro del activo la reflejaron los cambios por su composición, dentro del subgrupo de otros activos, las partidas Operaciones entre Dependencia Activos, que si bien contablemente no afectan la disponibilidad de recursos monetarios para el desarrollo de la actividad económica de la empresa, financieramente intervienen en el costo y resultados finales de la empresa.

La estructura del pasivo y otras fuentes de financiamiento reflejan en su composición que los pasivos circulantes que componían en más del 72 %, disminuyen al 12 % por varios con un comportamiento positivo descendiente en 23.6 MMP para un 22 %, no obstante es importante señalar que la causa de esta disminución se debe al comportamiento de las partidas que justifica los créditos y

prestamos a corto plazo, ya que ellos reflejaban mas del 90 % de la composición del pasivo circulante.(Gráfica 2.2)

En el subgrupo de otros pasivos se reflejan los saldos correspondientes a cuentas por pagar diversas y operaciones entre dependencias pasivos, pasando hacer estas últimas las partidas que por su variación reflejan mayores cambios en la estructura del financiamiento por recursos ajenos al crecer en valores absolutos en 460.6 MMP, esto significa que el CAI Arrocero financió en mas del 84 % sus operaciones corrientes con recursos provenientes de entidades del mismo sector; si bien el saldo de estas partidas: operaciones entre dependencias activos y pasivos deben conciliarse para que al final puedan netearse y objetivamente determinar su incidencia en la estructura financiera de la empresa, no es menos cierto que si afecta los resultados finales en la gestión financiera, por su incidencia en la determinación de los indicadores de rentabilidad.

Gráfica 2.2: Estructura de las fuentes de Financiamiento. (2010 y 2011)



Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

En la composición del patrimonio el elemento más importante lo constituye el que al final de periodo contable del año 2011 la empresa cerrara con utilidades en el orden de los 2.5 MMP, no obstante en momentos posteriores de la investigación se hacen análisis y referencias a factores que incidieron en los obtención de bajos niveles de utilidad en comparación con valores objetivos posibles.

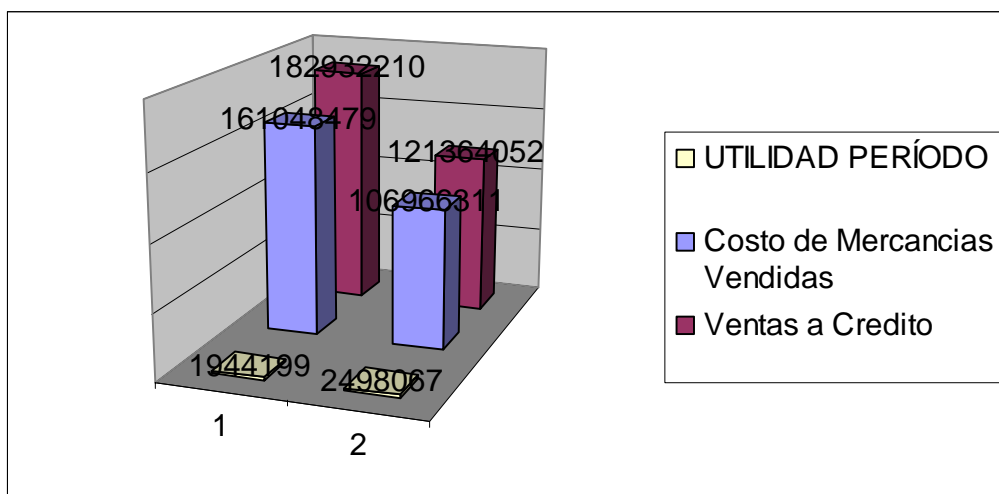
La elaboración del Estado de Resultado comparativo permite definir los cambios en los resultados finales en la actividad empresarial, Grafica 2.3, estableciendo

comparativamente la proporción entre el nivel de ventas, costos de ventas y utilidad correspondiente a los años 2010 y 2011.

Observando el comportamiento que reflejaron las ventas se aprecia que independientemente de que crecieron por su monto en el 2011 con respecto al 2010 en el orden de los 1.8 MMP por el 2%, sus subsidios disminuyeron significativamente en 6.1MMP por el 64%, deprimiéndose así el resultado neto de los ingresos por la actividad fundamental al disminuir de 178,.7 a 119.4 MMP en un 43%.

No obstante, dado a que los Costos también reflejaron una disminución en el orden de los 5.4MMP y los gastos en 0.7MP, los resultados finales reflejaron un comportamiento satisfactorio por el incremento en los niveles de utilidades en el orden de los 0.34MP.

Gráfica 2.3: Relación Ventas – Costos – Utilidad. (2010 y 2011)



Fuente: Estado de Resultados Comparativo,2010-2011.UM: Pesos.

Evaluación financiera.

El desarrollar la evaluación financiera se basa en la elaboración de un diagnostico del comportamiento, a través del uso de razones, de las relaciones que se establecen entre las diferentes partidas que conforman el estado de situación y los elementos que componen el estado de resultado como criterios valorativos de liquidez, eficiencia en la actividad, composición del financiamiento y eficiencia por rentabilidad, seleccionándose para ello dentro de estos 4 subgrupo los siguientes indicadores:

- Indicadores de liquidez: razón instantánea o de caja y tesorería, razón inmediata o prueba acida, solvencia o liquidez inmediata y solvencia general, siendo esta última un indicador que refleja el nivel de financiamiento de los recursos reales con las fuentes a corto, mediano y largo plazo.

Liquidez:

En la tabla 2.1 se resumen los resultados de la determinación de los principales indicadores de liquidez seleccionados, obteniéndose que, la razón de tesorería o liquidez instantánea, por valorar la capacidad de cubrimiento por cada peso de compromiso al costo menos 0.5 pesos de disponibilidad de efectivo, es un resultado que califica a la entidad como con poca disponibilidad de efectivo para operaciones corrientes, independientemente a un resultado con un ligero crecimiento. Téngase en cuenta que el monto mayor disponible de efectivo se justifica por las existencias para pagos menores y montos de los saldos correspondientes al efectivo en banco, monto que reflejó un comportamiento positivo creciente en 2.8 MMP.

Tabla 2.1: Indicadores de Liquidez.

Indicador	2010	2011	VARIACION	
			Absoluta	Relativa
Tesorería	0,04	0,09	0,05	250
Prueba Ácida	1,06	0,34	-0,72	32
Liquidez	1,46	1,29	-0,17	88
Solvencia Total	1,29	1,07	0	83

Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

El indicador de la prueba acida para muchos analistas financieros se considera como el medidor por excelencia de la capacidad de cubrimiento de los compromisos con terceros, debiendo reflejar los mismos un resultado con tendencia positiva creciente de 1 a 1.5, y como se muestran por los resultados de la Tabla, su comportamiento es totalmente a la inversa. Si tenemos en cuenta que en su evaluación se puede establecer la relación por la composición de los inventarios dentro de los activos más líquidos, entonces su comportamiento negativo está relacionado a la variación creciente de los mismos en una proporción inversa al comportamiento en la variación de los activos más exigibles;

en resumen se puede evaluar a la entidad en una posición de riesgo por insolvencia por efecto en la incidencia de los inventarios.

Un tercer grupo de indicador de la capacidad ante las obligaciones a corto plazo lo es la determinación de la razón de liquidez en el que se relacionan los saldos del activo circulante con los del pasivo circulante, debiendo mostrar como resultado mayor a 1.5. en su determinación se obtuvo que refleja un comportamiento decreciente de 1.46 a 1.29, que si bien caracteriza a un resultado negativo, debe tenerse en cuenta que en el mismo índice no solo la disminución en la disponibilidad de recursos líquidos sino también la disminución en una alta proporción de los financiamientos a corto plazo.

Por último, en la evaluación de los indicadores de liquidez, se anexa el cálculo de la solvencia total como indicador del nivel de financiamiento de los recursos reales con los recursos ajenos, debiéndose comportarse en un valor superior a 1, y como se observa en la tabla dicho parámetro se cumple pero con un comportamiento negativo decreciente al disminuir de 1.29 pesos a 1.07 pesos del total de activos para cubrir el total de pasivos.

Actividad:

La determinación de los indicadores de actividad evalúan por una parte la eficiencia de la generación de ingresos y por el uso de los recursos reales y por otra parte la eficiencia en la conversión de los componentes determinantes del ciclo de conversión del efectivo. En el primer grupo se seleccionaron la rotación de activos circulantes, activos fijos, y activos totales, ver tabla 2.2, indicadores que debe mostrar un comportamiento creciente de los resultados con respecto al periodo anterior.

Tabla 2.2: Indicadores de eficiencia de los Recursos Reales.

Indicador	2010	2011	VARIACION	
			Absoluta	Relativa
Rotación Activos Tot	1,14	0,21	-0,93	18
Rotación Activos Fijos	9,15	5,30	-3,85	58
Rotación Activos Circulante	1,39	1,42	0,03	102

Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

De manera general los indicadores seleccionados reflejan, por su resultado, un comportamiento decreciente en lo que incidió fundamentalmente la disminución de

los resultados por ventas que cayeron del año 2010 al 2011 por valores en el orden de los 61.6 MMP, que en valores relativos significa una disminución en el año 2011 con respecto al año base en el 34 %, teniéndose en cuenta que los grupos más significativos que conforma a los activos totales se incrementaron con respecto al 2010 en el 260%.

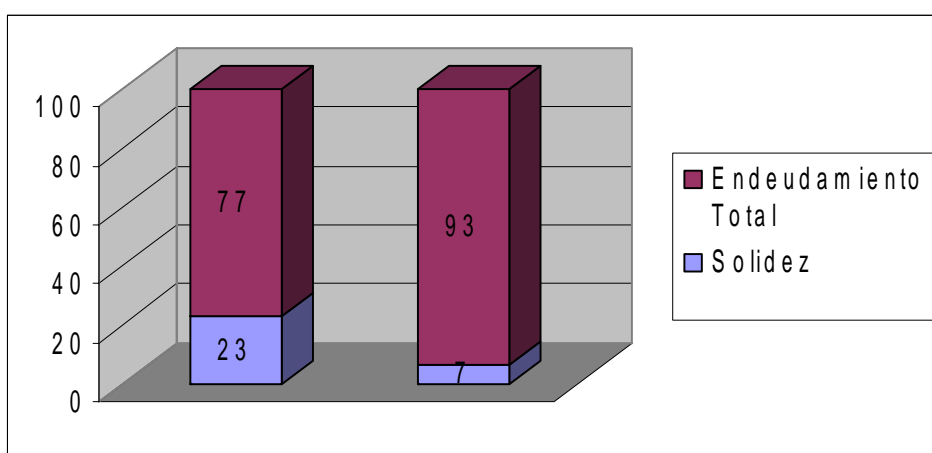
Mas adelante se muestra el análisis de la evaluación de los componentes del ciclo de Conversión del Efectivo por la incidencia que tienen los mismos en los resultados y evaluación del Fondo y Maniobra, el Capital Neto del Trabajo Operativo y del Capital del Trabajo Necesario.

Apalancamiento:

La determinación del apalancamiento no es mas que la evaluación de la proporción de las fuentes de financiamiento, que a la postre permite evaluar la estructura financiera y por tanto el riesgo financiero de la empresa.

En la Gráfica 2.4, se aprecia como la estructura de financiamiento de la empresa varia negativamente por el incremento del financiamiento con recursos ajenos del 77 al 93 %, situación que ubica a la empresa en la categoría de inestable financieramente por acudir a un financiamiento con recursos ajenos superior al 65 % con respecto al financiamiento con recursos propios.

Gráfica 2.4: Apalancamiento, (2010 y 2011)



Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

Téngase en cuenta que el incremento del financiamiento con recursos ajenos incide en la eficiencia de los resultados económicos por el encarecimiento de los

costos de su mantenimiento y que por tanto en los resultados finales del ejercicio económico o incremento de la utilidad.

Rentabilidad:

Los indicadores de rentabilidad como medidores de la proporción de obtención de beneficios respecto a los recursos reales, fuente de financiamiento propia y generación de ingreso por la actividad fundamental, Tabla 2.3, deben comportarse con una tendencia positiva creciente.

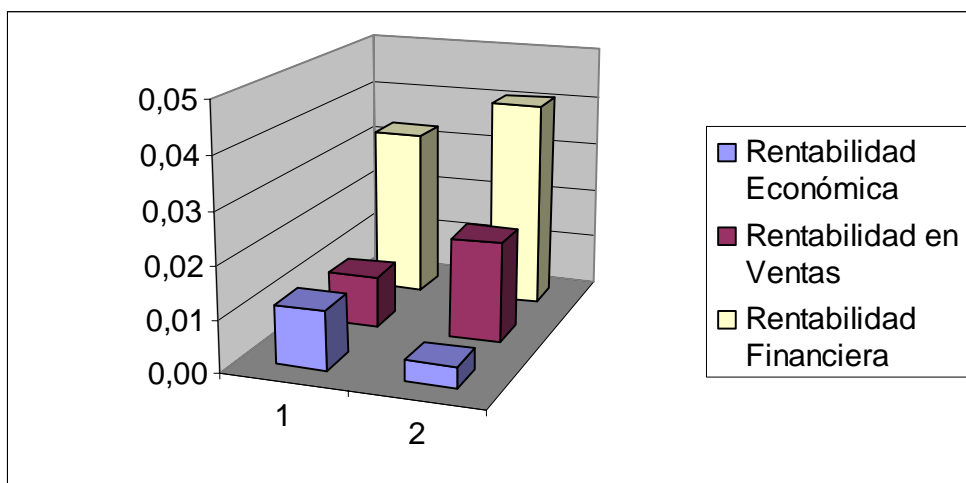
Tabla 2.3: Indicadores de Rentabilidad.

Indicador	2010	2011	VARIACION	
			Absoluta	Relativa
Rentabilidad Financiera	0,03	0,04	0	124
Rentabilidad Económica	0,01	0,00	0	35
Rentabilidad en Ventas	0,01	0,02	0	194

Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

El comportamiento de los resultados de su determinación reflejan, grafica 2.5, que respecto al financiamiento propio la rentabilidad se incrementa en un 24 % al variar de 0.03 a 0.04 pesos por la disponibilidad de recursos propios; respecto la disponibilidad total de activos se refleja una disminución en el 65 %, como se explicaba en el análisis anterior, la sustancial variación creciente que manifestaron los activos; por último la medición en la capacidad de generación de utilidades por cada peso de venta reflejan un comportamiento positivo al incrementarse en un 94 % y que si solo es en 1 centavo por cada peso de venta significa un incremento en la utilidad en 0.34 MMP para un 28 %.

Gráfica 2.5: Rentabilidad. (2010 y 2011)



Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

A modo de resumen se puede calificar a la empresa como una entidad con baja disponibilidad de liquidez, disminución en la eficiencia de generación de ingresos por la disponibilidad o excelencia de recursos reales, con alto riesgo por apalancamiento con recursos ajenos y un ligero incremento en los resultados de la rentabilidad respecto al financiamiento propio y por la generación de ingresos.

Componentes del Ciclo de Conversión del Efectivo:

La determinación del CCE constituye una herramienta de trabajo muy importante, porque en él se combinan los resultados de la evaluación de tres elementos que resumen en sí los resultados de la actividad fundamental de la entidad, nos referimos a los plazos medios de conversión de las Cuentas por Cobrar, de los Inventarios y de la Cuentas por pagar.

Como política económica de nuestra nación se determinó como norma que las entidades económica no se excedieran de los 30 días en la realización de sus cobros y pagos, cumpliéndose además que los primeros deben ejecutarse primero, y por los resultados en su determinación se aprecia que el CAI Arrocerero tiene como norma que cobre en el orden superior a los 20 días, sin embargo los pagos a proveedores lo realiza en un plazo inferior en la mitad del tiempo, situación que si bien es muy beneficiosa para ellos, atenta contra la disponibilidad de recursos operativos por déficit de recursos líquidos.

Es importante señalar que el incremento de la existencia de Cuentas por Cobrar, si bien quiere decir que responde al incremento de la actividad fundamental de Empresa por otra parte refiere que se debe preocupar por su realización por lo que afecta a los resultados en la eficiencia empresarial y en la obtención e incremento de la Utilidad.

Tabla 2.4: Componentes del Ciclo de Conversión del Efectivo.

Indicador	2010	2011	VARIACION	
			Absoluta	Relativa
Plazo Medio Inventarios	84	122	38	145
Plazo Medio Cobros	23	22	-2	92

Plazo Medio Pagos	10	10	-1	94
--------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------

Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

Capital de Trabajo Neto y Capital de Trabajo Operativo.

Uno de los análisis de constante solicitud en la evaluación financiera de la actividad para un período contable lo constituye el del Capital Neto de Trabajo o Fondo de Maniobra, como la parte de disponibilidad de recursos reales más líquidos superiores a los compromisos contraídos con terceros al corto plazo, su cálculo debe reflejar un resultado positivo y capaz de cubrir las necesidades operativas. (Tabla 2.5)

Tabla 2.5: Fondo de maniobra.

Indicador	2010	2011	VARIACION	
			Absoluta	Relativa
Activo Circulante	131234602	85367210	-45867392	65
Pasivo Circulante	89932158	66288982	-23643176	74
Fondo Maniobra	41302444	19078228	-22224216	

Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

Para las condiciones en que operó en CAI, se aprecia al cierre del 2011 su valor disminuyó con respecto a sus existencias en el 2010 en 22.2 MMP, comportamiento que puede calificarse de satisfactorio porque refleja la recuperación de recursos líquidos comprometidos de pagos no efectuados por el organismo superior, aumentándose así la capacidad de cubrimiento de los compromisos con terceros y la operatividad empresarial. Pero este indicador aún muestra que existen recursos líquidos inmovilizados, verificable al determinar por uno de los métodos más factibles, por las condiciones y características de la entidad, el Capital de Trabajo Necesario a partir de la relación existente entre las necesidades diarias de efectivo para operaciones corrientes y el Ciclo de Conversión del Efectivo; el resultado de su cálculo arrojó que al cierre del 2011 se necesitaba un mosto de 2.7MMP, valor inferior al dispuesto por la entidad en 16.3MMP. (Tabla 2.6)

Tabla 2.6: Capital de Trabajo Necesario.

Capital de Trabajo Necesario (Metodo Maduración del Efectivo)	
Indicadores	Final 2011
Promedio de Cuentas por Cobrar	8621884
Promedio de Cuentas por Pagar	3845795

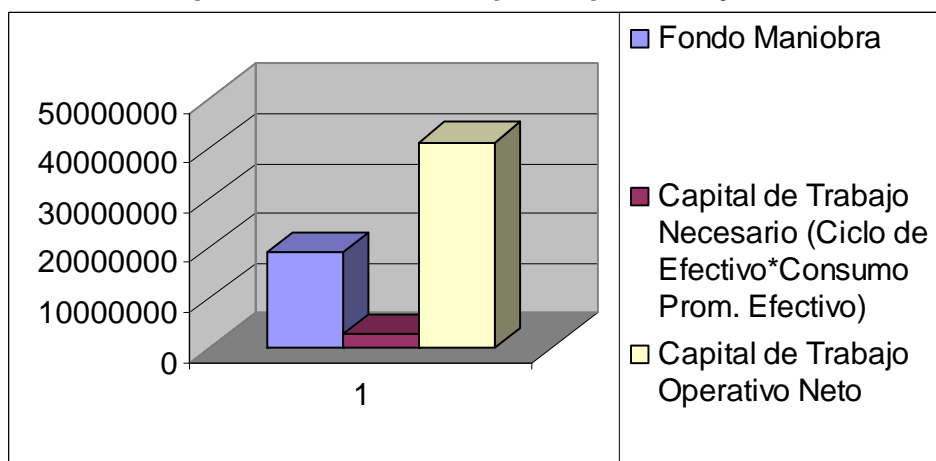
Promedio de Inventarios Totales	48729746
Costo de Mercancías Vendidas	106966311
Ventas a Crédito	121364052
Gastos Totales	7504965
Plazo Medio de Cobro	22
Plazo Medio de Inventario	122
Plazo Medio de Pagos	10
Ciclo del Efectivo	134
Consumo Diario Promedio de Efectivo	20562
Capital de Trabajo Necesario (Ciclo de Efectivo*Consumo Prom. Efectivo)	2746845

Fuente: Estado de Situación comparativo, 2010-2011.

Pero si se evalúa o determina el Capital de Trabajo Operativo, el cual incluye los fondos circulantes, se aprecia que la existencia de 44.2MMP como recursos operativos está dado por la permanencia de inventarios en el orden de los 47.8MMP y fondos de inversión en el orden de los 35.3MMP.(Tabla 2.7)

Gráficamente se aprecia la diferencia entre el Fondo de maniobra de que dispuso la entidad al cierre del 2011 y las existencias del capital Neto de Trabajo Operativo en la Gráfica 2.6.

Gráfica 2.6: Capital Neto versus Capital Operativo y Necesario.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2.7: Capital de Trabajo Operativo.

Capital de Trabajo Operativo	
Cuentas por Cobrar C*P	8621884
INVENTARIOS	48729746
Adeudos del Organismo	7287340
Adeudos del Presupuesto	4781
Total partidas del Act. Circulante	64643751
Cuentas por Pagar a C. Plazo	3845795
Obligaciones Pto Estado	590889
Obligaciones con el Organismo	0
Retenciones por Pagar	29934
Previsiones Operativas	758153
Total partidas del Pas. Circulante	5224770,5
Capital de Trabajo Operativo	59418980
Efectivo en Caja y Banco	5996481
Inversiones	35371069
Efectos por Cobrar	744579
Total partidas del Act. Circulante	42112129
Efectos por Pagar	0
Préstamos al Corto Plazo	60333333
Total partidas del Pas. Circulante	60333333
Fondo Circulante Financiero	18221204
Capital de Trabajo O. Neto	41197776

Fuente: Elaboración propia.

Con lo hasta aquí tratado consideramos que se tienen suficientes elementos que caracterizan y diagnostican la actividad económica y financiera de la entidad, pero una herramienta necesaria para la dirección y que puede influir en la toma de decisiones lo constituye la evaluación del comportamiento de las ventas, por ser precisamente las que en dependencia del mosto y como ocurran así serán los resultados finales de la entidad, cuestión que ponemos a su consideración.

2.3- Evaluación de las ventas en los resultados económicos del CAI.

Como bien se expresa en el objeto social de La EES CAI Arroceros Sur del Jíbaro, entre los renglones fundamentales de la actividad empresarial se recoge la realización de la venta de Ganado y Arroz, los que en realidad constituyen las fuentes de ingresos fundamentales en el período contable.

Los niveles de ingresos por estos conceptos dependen de varios factores, entre los que se encuentran los niveles de producción alcanzados, sus rendimientos, su calidad, su categoría, etc. A manera de ejemplo realizaremos el análisis de los resultados de las ventas fundamentales de la entidad al cierre del período contable del 2011: arroz y ganado.

En el departamento de estadísticas del CAI se elaboran dos modelos que resumen el comportamiento de las ventas realizadas y acumuladas durante el período en análisis: Modelo 131-4001(SACRIFICIO Y DESTINO PRIMARIO GANADERIA VACUNA) y Modelo 105 (Movimiento y Existencia en Almacén de arroz consumo y sub-productos).

A manera de resumen y para cumplimiento de los objetivos trazados se elaboró, a partir de los modelos instrumentados por la entidad, un resumen de su información y anexándosele el precio por categorías y los montos totales, resultados compilados en la Tabla 2.8.

Según los estimados de venta por los precios actualmente establecidos al cierre del 2011 la entidad había vendido un total de 9484 cabezas con un peso total de 3248.7 toneladas y un importe superior a los 24 MMP, valor que comparado con el total de ventas que realizó la entidad para el mismo período reflejó el 20%.

Tabla 2.8: Ganado Mayor.

CATEGORÍAS	PRECIO	CNZ	%	TM	%	Kgs	VENTA
TOTAL GENERAL		9483,07	100	3248,7	100	3248700	24197090
TERNERAS		0	0	0	0	0	0
TERNEROS		0	0	0	0	0	0
Añojas	3,5	5	0	1	0	1000	3500
Añojos	1,5	11	0	2,2	0	2200	3300
MACHOS CEBADOS TOTAL		5823,07	61	2109,3	65	2109300	17670800

TORETES		12	0,2	3,1	0,1	3100	15420
DE PRIMERA	5,4	8	0	2,1	0	2100	11340
DE SEGUNDA	4,5	3	0	0,8	0	800	3600
DE TERCERA	2,4	1	0	0,2	0	200	480
TOROS		5591,07	96	2014,2	95	2014200	17139510
DE PRIMERA	9,7	955	17	431,8	21	431800	4188460
DE SEGUNDA	8,9	1071	19	410,9	20	410900	3657010
DE TERCERA	8,2	2855	51	961,7	48	961700	7885940
DE CUARTA	7	675	12	198,8	10	198800	1391600
OTROS	1,5	35,07	1	11	1	11000	16500
VACAS		1712	18	597,1	18	597100	3223360
DE PRIMERA	7,2	363	21	154,9	26	154900	1115280
DE SEGUNDA	6,4	276	16	102,4	17	102400	655360
DE TERCERA	5,1	707	41	236	40	236000	1203600
OTROS	2,4	366	21	103,8	17	103800	249120
NOVILLAS		1932	20	539,1	17	539100	3296130
DE PRIMERA	7,2	176	9	60,8	11	60800	437760
DE SEGUNDA	6,35	1230	64	345,6	64	345600	2194560
DE TERCERA	5,1	510	26	127,9	24	127900	652290
OTROS	2,4	16	1	4,8	1	4800	11520
TORETES DE DESECHO	3,5	7	0	2	0	2000	7000
SEMENTALES		47	0,8	16,7	0,8	16700	82140
DE PRIMERA	7,8	10	21	6	36	6000	46800
DE SEGUNDA	6,6	5	11	2,3	14	2300	15180
DE TERCERA	4,5	0	0	0	0	0	0
OTROS	2,4	32	68	8,4	50	8400	20160
BUEYES		166	2,9	73,3	3,5	73300	426730
DE PRIMERA	7,8	58	35	33,1	45	33100	258180
DE SEGUNDA	6,6	38	23	16,5	23	16500	108900
DE TERCERA	4,5	12	7	4,9	7	4900	22050
OTROS	2	58	35	18,8	26	18800	37600

Fuente: Elaboración propia,

De la tabla se pueden observar los diferentes pesos específicos que representaban cada categoría de animal dentro del Total por sexo y del total general, de lo que se aprecian los siguientes elementos:

El Total de machos cebados representó en cabezas el 61% y en Toneladas (Tn) el 65% del total general, de los mismos el mayor peso específico en Ventas le correspondió a los Toros con el 96 y 95% respectivamente, con un importe general en el orden superior a los 17.1MMP; en segundo lugar, por el nivel de Ventas le correspondió a los Bueyes por alrededor del 3% del Total de ventas y que generó un ingreso en el orden de los 0.4MMP.

- Por su parte, a las Vacas le correspondió el 18% tanto en cabezas como en TM y las Novillas en el 20 y 17% respectivamente.

- El Total de Ingresos por Ventas de las 9483 cabezas, con un peso estimado en 3248.7 TM fue superior a los 24.19MMP, pero sin embargo dichos valores pudieron variarse durante el período.

- La categorías de Machos Cebados se compuso de Toretes, Toros, Toretes de Desecho, Sementales y Bueyes, y dentro del Total de Toros, que se venden en 5 categorías, el mayor peso específico recayó en Tercera, por el 51% de Cabezas pero en el 48% en TM; de segunda categoría, un 19% en cabezas para el 20% en TM, de Tercera el 17 y 21% respectivamente quedando el resto para la categoría de otros; Téngase en cuenta que la venta de los mismos representó el 58,9% de la Venta Total en Cabezas y el 62% del Total en TM.

- En segundo orden, por el nivel de Ventas, le correspondió a las Novillas, al representar el 20% del Total de Ventas por Cabezas y el 17 en TM, pero de las mismas el mayor peso específico le correspondió a la Venta de Segunda categoría en el orden del 64% respectivamente, y que por venderse a un precio de 6.35 pesos el Kg, arrojó ingresos en el orden de los 2.19MMP. En segundo lugar en el orden de Ventas le correspondió a las Novillas de Tercera, que representaron más del 25% en cabezas y por peso, con un monto aproximado de 0.65MMP.

- La Vacas, que representaron del Total el 18% en Ventas, en valores monetarios le correspondió un aproximado de 3.2MMP, pero de las mismas la Venta mayor recayó en tercera categoría en aproximadamente el 41% en del Total en Cabezas y TM, para un estimado en el orden de los 1.2MMP.

Como se puede apreciar, un elemento importante a tener en cuenta en el monto de la Venta lo constituye decisivamente la categoría en que se clasifica el animal, dado a la incidencia que tiene en el resultado por la diferencia de precios según su orden y directamente vinculados uno con el otro, diferenciados según el sexo, por ejemplo: el precio de los Toros oscila entre 9.7 y 1.5 pesos por Kg, pero el precio entre primera y segunda categorías varía solamente en 0.80 pesos el Kg contra los 0.60 pesos en que varía segunda con tercera categoría. Esto nos lleva a afirmar la importancia que tiene el lograr vender la mayor cantidad de cabezas

con la mayor calidad posible en categoría, cuestión que se hace difícil por las condiciones en que la misma se realiza.

En entrevistas realizadas a compañeros estrechamente vinculados con esta actividad se ha podido comprobar que la venta de Ganado, en la mayoría de las ocasiones, se rige sobre la base del cumplimiento de un plan según la Masa Total, es decir, el peso en TM, sin tenerse en cuenta la incidencia que tiene en dicho momento la variación por su categoría, cuestión que, por consiguiente, da al traste con los resultados finales por el nivel de Ventas de la Entidad.

Analizando entonces, cómo repercute en los ingresos totales la categoría que tenga el Ganado en Ventas tenemos, por ejemplo: por la venta de Toros, que representó el 96 por ciento del total de machos vendidos y de la venta total representó el 59%, ver tabla 2.9.

Tabla 2.9: Valor porcentual de los Ingresos por Venta.

TOROS	PRECIO	CBZ	%	TM	%	Kgs	VENTA	% Tot	% Tot Mchs
DE PRIMERA	9,7	955	17	431,8	21	431800	4188460	24,44	23,70
DE SEGUNDA	8,9	1071	19	410,9	20	410900	3657010	21,34	20,70
DE TERCERA	8,2	2855	51	961,7	48	961700	7885940	46,01	44,63
DE CUARTA	7	675	12	198,8	9,9	198800	1391600	8,12	7,88
OTROS	1,5	35	0,6	11	0,5	11000	16500	0,10	0,09
Total		5591					17139510		

Fuente: Elaboración propia.

De las ventas totales por un monto superior a los 17.1MMP, se obtuvo ingresos por primera calidad en valores por 4.2MMP que representaron el 23.7% del total de la venta de machos y el 24.4% del total general por su concepto; por la venta de segunda se obtuvieron ingresos por 3.65MMP para el 20.7 del total de machos y el 21.34 de sus ventas, por su parte el peso más significativo el las ventas le correspondió a tercera que ascendió a valores superiores a los 7.88MMP y que les correspondió el 46% del total de la venta de Toros y el 44.6% del total de la venta de machos.

En caso de haberse programado correctamente la ejecución de las ventas, concentrándose correctamente por tipo y pesos los animales para lograr un

cambio en las ventas de al menos en un 50% hacia la categoría superior, se hubieran alcanzado los siguientes resultados: Tabla 2.9

Tabla 2.9: Resultado por variación de las Ventas.

TOROS	PRECIO	CBZ	%	TM	%	Kgs	VENTA	% Tot
DE PRIMERA	9,7	1491	27	673,92	32	673925	6537068	35
DE SEGUNDA	8,9	1963	35	753,12	35	753125	6702811	36
DE TERCERA	8,2	1765	32	594,54	28	594536	4875196	26
DE CUARTA	7	355	6	104,56	5	104564	731951	4
OTROS	1,5	18	0	5,5	0	5500	8250	0
Total		5591					18855275	

Fuente: Elaboración propia.

El incremento de la venta de Toros de primera categoría con un 50% de las cabezas, meta que puede considerarse de muy ambiciosa pero que sirve como base de referencia, que se habían realizado con segunda categoría hubiera provocado un incremento en los ingresos por venta de 4.18MMP a 6.53MMP en un 56%, independientemente de que solo se varió en un 10% la composición con respecto al total; al aplicarse el mismo análisis al resto de las categorías se hubiera obtenido un incremento en el total de ingresos por la venta de Toros de 17.1MMP a 18.8MP para una variación incremental en los ingresos por 1715765 pesos para el 10%.

Este análisis demuestra la necesidad de realizar la actividad de la Venta de ganado cumpliendo con los protocolos establecidos, es decir: acarrear con el tiempo establecido previo a la venta al ganado, escoger a los animales con las características más cercanas a los niveles de calidad superior, etc. para de tal manera incrementar los ingresos sin tener que aumentar el número de cabezas.

Por otra parte la incorrecta planificación y ejecución de la venta del ganado, incurriendo en metas sin la correspondiente evaluación del efecto que produce la variación en los ingresos por concepto de incumplimiento en las categorías entregadas también produce como efecto disminución en los indicadores de rentabilidad de la Empresa con el consecuente aumento en el costo de los financiamientos bancarios, al tener que asumirse créditos para Capital de Trabajo por la insuficiencia de recursos líquidos.

Siendo un poco más realistas y siguiendo el criterio de los especialistas del territorio, las metas a trazar pueden encaminarse al incremento de la calidad en

un 15% de la masa si en realidad se cumpliera con lo establecido, facilitando así que se logaran incrementos en los resultados productivos y económicos de la entidad, cuestión esta que se manifiesta más abiertamente en el sector campesino, ya que presta más atención a las condiciones y requerimientos a cumplimentar en esta acción.

Luego de verificados estos elementos, como ejemplo a tener en cuenta para la evaluación de los resultados económicos del CAI Sur del Jíbaro por la incidencia de las ventas, se arriba a las siguientes conclusiones.

CONCLUSIONES

- 1- La confección del marco teórico referencial permitió apropiarse de un grupo de elementos que facilitan realizar los análisis y evaluaciones por una parte de la actividad económica y financiera y de la otra, adoptar criterios referentes a la evaluación de las ventas.
- 2- A partir de la elaboración de un diagnóstico de la actividad económica y financiera por la instrumentación de un grupo de herramientas permitió definir que la entidad:
 - Los indicadores de evaluación de la liquidez reflejaron, al cierre del período contable del año 2011, que la entidad no era capaz de cubrir holgadamente sus compromisos al corto plazo al no encontrarse entre los rangos generalmente aceptados de tesorería, liquidez inmediata y solvencia.
 - Los indicadores de evaluación de la eficiencia en la generación de ingresos reflejaron una tendencia decreciente respecto al período anterior, no obstante a existir aun niveles de rentabilidad sobre los activos.
 - Los componentes del Ciclo de Conversión del Efectivo arrojaron que la entidad no cumple con la regla de oro en la política de cobros y pagos, al realizar los primeros en un plazo mayor a los segundos, lo que pone a la entidad en una situación de riesgo financiero por insuficiencia de recursos líquidos.
 - El apalancamiento reflejó una variación en su estructura al incrementarse el financiamiento ajeno hasta valores en el orden del 93%, lo que ubica al CAI en una posición de empresa con inestabilidad financiera.
 - Por último los indicadores de rentabilidad reflejaron una mejoría causado por el incremento de las utilidades del período.
- 3- La medición de la actividad de ventas permitió determinar que pueden reflejar incrementos en sus ingresos de cumplimentarse en el tiempo

requerido las normas técnicas y el protocolo para su realización, es decir, la importancia de trabajar por vender sus producciones con el mayor nivel de calidad posible, según los parámetros y categorías establecidas.

RECOMENDACIONES.

Proponer a la Junta de Dirección del CAI Arroceros Sur del Jíbaro el análisis del informe de evaluación del comportamiento de los indicadores analizados, como herramienta para el análisis de la actividad empresarial y el incremento de los resultados por ingresos en venta.

BIBLIOGRAFÍA

1. AMAT SALAS, Oriol. (1997). Comprender la Contabilidad y las Finanzas. Barcelona: Ediciones Gestión, 2000. 268 p.
2. ADELL, R. La gestión de tesorería con futuros financieros. Barcelona: Gestión 2000, 1991.
3. ARAGONÉS, J.R. Economía financiera internacional. Madrid: Pirámide, 1990.
4. BOLTEN STEVAN E. Fundamentos de Administración Financiera I. México 1995. 368 p.
5. BENITEZ, MIGUEL A. Contabilidad y Finanzas para la formación económica de los cuadros de dirección. SL, 1997. 150 p.
6. BORRÁS ATIENZAR, F.; R. MARTÍNEZ RIVERÓN; A. CARVALLO ESPINOZA. Cuba: Banca y Seguros. Una aproximación al mundo empresarial. Alicante: Caja de ahorros del Mediterráneo, 1998. 110 p.
7. CASTRO, FIDEL. Compilación de textos. Por el Camino Correcto. Ciudad Habana: Editora Política, 1987. 125 p.
8. FONT VILALTA, M. Nuevos instrumentos para la gestión financiera de la empresa. En: Empresa y Sociedad. SL, SA; núm. 5-6. 65 p.

9. GARCÍA, PORTAL, P. Análisis e interpretación de los estados financieros. SL, SA. 236 p.
10. GILLMAN O. Fundamentos de administración financiera. 7ma ed. SL, 1996. 265 p.
11. GUAJARDO, GERARDO. Contabilidad Financiera. México, 1984. 315 p.
12. GUEVARA, ERNESTO. Conferencia con los estudiantes de la facultad de tecnología, el 11 de mayo de 1962. El hombre y la economía en el pensamiento del Ché para hoteles y empresas del sector turismo en el polo turístico Trinidad. SL, SA. 195 p.
13. HOUNGREN, C.T. Contabilidad financiera I. SL, SA. 334 p.
14. MORENO, JOAQUÍN. Las finanzas en la empresa. México, 1989. 321 p.
15. MORRISEY L. GEORGE. Construyendo los cimientos de la planeación estratégica. SL: SN, 1995 426 p.
16. MILLER, M. H.; D. ORR. A Model of Demand for Money by Firms. En: Quarterly Journal of Economics. SL: SN, 1966. 435 p.
17. Microeconomía intermedia, un enfoque moderno. SL: SN, SA; 3ra ed. 213 p.
18. NAME, ALBERTO. Contabilidad. La Habana, 1975. 210 p.
19. Programa del PCC. La Habana: Editora Política. 77 p.
20. Resolución económica 5^{to} Congreso del PCC. La Habana, 1997. 103 p.
21. TABATONI, P. F. ROURE. "La Dynamique Financière". París: Les Editions d'organisation, 1988.
22. URQUIJO DE LA PUENTE, J. L. Análisis para las decisiones financieras. Madrid: Duesto, 1991. 203 p.

23. VERGANZONES, J. Análisis del riesgo financiero. España: Confederación española de cajas de ahorro, S.A. 191 p.
24. WESTON, J.; TOMÁS COPELAND. Finanzas en la Administración. México, 1996. 281 p.
25. Martínez, José M. Consultor y Capacitación. VENTAS ¿QUIÉN TIENE LA ÚLTIMA PALABRA? [online]. [Argentina]. [Accedido el: 24 de enero de 2006]. Disponible en: www.gestiopolis.com/canales3/mar/esfuventa.htm
26. Pronóstico de ventas [online]. [Accedido el 3 de febrero de 2006]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/36/pronventas.htm>
27. Ventas y Administración de Ventas [online]. [Accedido el 25 de enero de 2006]. Disponible en: www.gestiopolis.com/dirgp/mar/ventas.htm

ANEXO No.1						
BALANCE GENERAL COMPARATIVO CAI SUR DEL JÍBARO.						
ACTIVOS TOTALES					VARIACION	
INDICADORES	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	ABSOLUTA	RELATIVA
ACTIVOS CIRCULANTES	131234602	81,64	85367210	14,6	-45867392	65,05
Efectivo en caja	111819	0,09	155918	0,18	44099	139,44
Efectivo en banco CUP	2991205	2,28	5834117	6,83	2842912	195,04
Efectivo en banco Moneda Ext	130034	0,10	5846	0,01	-124188	4,50
Efectivo en Banco Inv. Mat.	18548	0,01	600	0	-17948	3,23
Efectos por cobrar a corto plazo	3085364	2,35	715056	0,84	-2370308	23,18
Efectos por cobrar a corto plazo Div.		0,00	29523	0,03	29523	
Cuentas por Cobrar C. Plazo MN	8176131	6,23	8609361	10,1	433230	105,30
Cuentas por Cobrar C. Plazo Div.	379544	0,29	78732	0,09	-300812	20,74
Pagos Anticipados Suministradores	417237	0,32	240309	0,28	-176928	57,60
Adeudos Presupuesto Estado	2321296	1,77	4781	0,01	-2316515	0,21
Adeudos Organismo Superior	78549560	59,85	7287340	8,54	-71262220	9,28
Inventarios	35053864	26,71	62405627	73,1	27351763	178,03
Oproducción Terminada	4275421	12,20	368661	0,59	-3906760	8,62
Útiles y Herramientas en Almacén	154220	0,44	161007	0,26	6787	104,40
Útiles y Herramientas en uso	705778	2,01	848569	1,36	142791	120,23
Inventarios ociosos	1512	0,00	2959	0	1447	195,70
Envases y Embalajes en Almacén	1166	0,00	1451	0	285	124,44
Envases y Embalajes en Uso	1177	0,00	1254	0	77	106,54
Mercancías para la Venta	61761	0,18	21770	0,03	-39991	35,25
Otros Inventarios	4979985	14,21	7328194	11,7	2348209	147,15
Producción Ind. Proceso	7358347	20,99	30426243	48,8	23067896	413,49
Producción Agrícola Proceso	243549	0,69	653138	1,05	409589	268,18
Producción Animal Proceso	17265587	49,25	22383816	35,9	5118229	129,64
Otras Producciones en Proceso	5361	0,02	100697	0,16	95336	1878,32
Inversines con medios propios		0,00	107868	0,17	107868	
Activo a Largo Plazo	6823815	4,25	7049120	1,21	225305	103,30
Efectos por Cobrar a L. Plazo	6823815		7049120		225305	103,30
Activos fijos	19986887	12,43	22880911	3,92	2894024	114,48
Activos fijos tangibles	18592666		27276502		8683836	146,71
Depreciación activos fijos	-9091727		-9457028		-365301	104,02
Inversión Materiales	10130065		4550393		-5579672	44,92
Equipos por Instalar	355883		511044		155161	143,60
OTROS ACTIVOS	2702574	1,68	468010573	80,2	465307999	17317,22
Pérdidas en Investigación			2717		2717	
Faltantes en Investigación			3685722		3685722	
Ctas por C. Diversas O. Corrientes	1733486		110849		-1622637	6,39
Ctas por C. Diversas P. Inversinista	876899				-876899	0,00
Ctas por C. Ltigio	92189		2357817		2265628	2557,59
Ctas por C. Proceso Judicial			981		981	
Operaciones entre Dependencias			460608488		460608488	
Pago a cuenta Utilidades			1243999		1243999	
TOTAL ACTIVO	160747878	100,00	583307814	100	422559936	362,87

PASIVOS TOTALES y PATRIMONIO					VARIACION	
INDICADORES	2010		2011		ABSOLUTA	RELATIVA
PASIVO CIRCULANTE	89932158	72,44	66288982	12,2	-23643176	73,71
Nóminas por pagar	297869	0,33	356107	0,54	58238	119,55
Retenciones por Pagar	30206	0,03	29934	0,05	-272	99,10
Cuentas por pagar a corto plazo MN	3003653	3,34	4155692	6,27	1152039	138,35
Cuentas por pagar a corto plazo Div.	15835	0,02	8711	0,01	-7124	55,01
Cuentas por pagar Act. Fijos	6699	0,01		0	-6699	0,00
Cuentas por P. Proceso Inversionista	500999	0,56		0	-500999	0,00
Cobros Anticipados	36545	0,04	56163	0,08	19618	153,68
Obligaciones con Pto Estado	1875174	2,09	590889	0,89	-1284285	31,51
Préstamos recibidos	83522040	92,87	60333333	91	-23188707	72,24
Provisiones	643138	0,72	758153	1,14	115015	117,88
Provisión para vacaciones	554704		533964		-20740	96,26
Provisión para Innov. Racion.	88434		224189		135755	253,51
Pasivos a Largo Plazo	33256288	26,79	18304917	3,36	-14951371	55,04
Préstamos Largo Plazo	33256288		18304917		-14951371	55,04
Otros Pasivos	960295	0,00	460746939	84,5	459786644	47979,73
Cuentas por pagar Diversas	960295		138451		-821844	14,42
Operaciones entre Dependencias			460608488		460608488	#¡DIV/0!
TOTAL PASIVO	124148741	77,23	545340838	93,5	421192097	439,26
Patrimonio	36599137	22,77	37966976	6,51	1367839	103,74
Inversión Estatal	36123210		35371069		-752141	97,92
Recursos para Inv. Materiales	18548		630		-17918	3,40
Utilidades retenidas	360169				-360169	0,00
Reserva para Contingencias y Pérdidas Futuras	97210		97210		0	100,00
Utilidad Paríodo			2498067		2498067	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	160747878	100,00	583307814	100	422559936	362,87

ANEXO No2		ESTADO de RESULTADOS 2010 - 2011				
					VARIACIÓN	
CONCEPTOS	2010	%	2011	%	ABSOLUTA	RELATIVA
Ventas de producciones y Servicios	79003202		80829501		1826299	102,31
Ventas en Mercado Agropecuario	3050681		3584646		533965	117,50
(+) Subsidio a Productos	35867				-35867	0,00
Subsidio diferencia Precios	96767745		35105233		-61662512	36,28
(-) Devoluciones en Ventas	-7371		-10221		-2850	138,67
Impuestos Mercado Agropecuario	-76866		-13813		63053	17,97
Ventas Netas Prod. Servicios	178773258		119495346		-59277912	66,84
Costo Venta Prod. Y Servicios	160230462	89,63	104522064	87,5	-55708398	65,23
Costo Venta Merc. Agropecuario	818017		2444247		1626230	298,80
Utilidad(Pérdida) Bruta en Ventas	17724779	9,91	12529035	10,5	-5195744	70,69
Gastos Distribució y Venta	-6706		-1078		5628	16,08
Utilidad(Pérdida) Neta Prod. Y Serv.	17718073	9,91	12527957	10,5	-5190116	70,71
Exceso Costo Inversiones Forestales			-25219		-25219	
Gastos por Muertes Animales	-314348		-286547		27801	91,16
Pérdidas en Cosechas			-322813		-322813	
Utilidad(Pérdida) Act. Fundamental	17403725	9,74	11893378	9,95	-5510347	68,34
Gastos Generales Admón	-2592808		-2056592		536216	79,32
Utilidad (Pérdida) Operaciones	14810917	8,28	9836786	8,23	-4974131	66,42
Ventas de Mercancías	1952104		1920851		-31253	98,40
Compensación precios estabilizados	2370478		128279		-2242199	5,41
Impuestos Venta Merc. Merc. Agropecuario	-3799		-8863		-5064	233,30
Impuestos Venta Mercancías	-159831		-171561		-11730	107,34
Ventas Netas en Comercio	4158952		1868706		-2290246	44,93
Costo Venta Mercancías	-7864977		-3997871		3867106	50,83
Costo Venta Mercado Agropecuario	-3332462		-202181		3130281	6,07
Margen Comercial	-7038487	169,24	-2331346	125	4707141	33,12
Gastos Operaciones de Comercio	-161944		-187693		-25749	115,90
Gastos Operaciones Mercado Agrop.	-32367		-4422		27945	13,66
Utilidad (Pérdida) Operación Comercial	-7232798	173,91	-2523461	135	4709337	34,89
Faltantes Conteo y Hurto Anim. Des.	-3000		-11950		-8950	398,33
Otros gastos Perdidas Bienes	-44277		-9971		34306	22,52
Gastos Serv. E Intereses Bancarios	-3307913		-3004075		303838	90,81
Otros Gastos Financieros	-209846		-180450		29396	85,99
Cancelación Cuentas por Cobrar			-522		-522	
Gastos Multas			-632		-632	
Gastos Años anteriores	-1682				1682	0,00
Gastos Com. Y cafeterías.	-1734057		-1426989		307068	82,29
Otros Gastos	-2088282		-1722751		365531	82,50
Ingresos Indemnizaciones	31329		1331		-29998	4,25
Otros Ingresos Financieros	4209		20599		16390	489,40
Ingresos por Sobrantes de Bienes	1287		10479		9192	814,22
Ingresos Años Anteriores	55		10600		10545	19272,73
Ingresos Com. Y Cafeterías.	1551912		1446314		-105598	93,20

Otros Ingresos	166345		52759		-113586	31,72
UTILIDAD PERÍODO	1944199	1,06	2498067	2,06	553868	128,49
Reserva para Contingencias y Pérd.	-97210		-124903		-27693	128,49
UTILIDAD ENTES IMPUESTOS	1846989		2373164		526175	128,49
Impuestos sobre Utilidades	-646446		-830607		-184161	128,49
UTILIDAD DESPUES IMPUESTOS	1200543		1542557		342014	128,49
Utilidad a aportar al Presupuesto	840380		1079789		239409	128,49
Utilidad Retenida	360163		462767		102604	128,49