

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN MANAGUA
RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”
FACULTA DE CIENCIAS ECONÓMICA
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

TEMA:

FINANZAS A CORTO PLAZO

SUB TEMA:

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA
FERRETERIA EL GIGANTE S.A., MEDIANTE LA APLICACIÓN DE
RAZONES FINANCIERAS EN EL PERIODO 2012-2013.

AUTORES:

BRA. TAMARA YAOSKA COREA CARCACHE
BR. WILLIAM FRANCISCO LÓPEZ URBINA

TUTOR:

MSC. MANUEL SALVADOR FLORES LEZAMA

MANAGUA, SEPTIEMBRE 2015

i. Dedicatoria

A Dios y padre celestial todopoderoso, quiero dedicarle esta meta lograda por ser la luz divina que me guía y cuida en todo momento, sobre todo por darme la fuerza necesaria y esperanza en mis momentos de duras pruebas dándome fe y valor para seguir adelante, con toda la humildad que de mi corazón pueda emanar dedico en primer lugar mi trabajo a Dios.

A todos mis maestros por su tiempo y por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de los cinco años transcurrido para la culminación de mi formación profesional.

A la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN-RUCFA y en especial a la Facultad de ciencias económicas por permitirme ser parte de una generación de triunfadores y gente productiva para el país.

Tamara Yaoska Corea Carcache

i. Dedicatoria

Dedico este trabajo primeramente a Dios, porque me ha dado salud y voluntad para realizar este trabajo, me guía con su Santo Espíritu y ha dado la sabiduría para sobreponerme a las adversidades de la vida, él es mi guía espiritual y solo con su infinita misericordia podemos seguir adelante.

A mi madre: Zayda Urbina Norori, porque gracias a su apoyo pude culminar mis estudios, por su esfuerzo y haberme brindado su mano incondicional en todo.

A mi esposa e hijo: Noelia del Pilar Hernández Mayorga y David Salomón López Hernández, quienes con su amor y motivación en cada momento de mi vida, fueron los que día a día me alentaban a seguir con mi carrera y quienes son la fuente de mi inspiración.

William Francisco López Urbina

ii. Agradecimiento

Agradezco a Dios primeramente como ser supremo por bendecirme para llegar hasta donde he llegado y haberme dado la sabiduría, paciencia y el entendimiento para triunfar siempre hacia nuevos rumbos.

A mí querida madre por su confianza y el apoyo brindado a lo largo de mi carrera, consejos, comprensión, amor y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar dándome todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter y empeño.

A mi hermana por creer en mí cuando parecía desanimada tus palabras fueron alentadoras a no desistir, a mantener la perseverancia, obtener coraje para seguir adelante y alcanzar la meta de culminar mis estudios.

A mi esposo porque su ayuda fue fundamental al estar conmigo en los momentos más turbulento estuviste motivándome y ayudándome hasta donde tus alcances lo permitían.

A mis amigas y compañeros quienes sin esperar nada a cambio compartieron sus conocimientos, sin ellos no hubiera sido posible alcanzar todos los logros que obtuve en la universidad gracias también a todas aquellas personas que de una u otra manera han contribuido para el logro de mis objetivos.

Tamara Yaoska Corea Carcache

ii. Agradecimiento

A Dios, por ser nuestro guía espiritual, iluminarnos, fortalecernos, respaldarnos y brindarnos sabiduría para la realización de este seminario de graduación y así poder concluir con los objetivos propuestos.

A nuestros padres, quienes nos brindaron su apoyo incondicional tanto moral como económico, la confianza, además de la comprensión y animándonos cada día para llegar con entusiasmo a la terminación de este trabajo.

A nuestro maestro, por habernos tenido la paciencia al orientarnos, además que nos han ayudado en la realización de esta culminación de estudios, transmitiendo sus conocimientos adquiridos para que nosotros podamos cumplir con las perspectivas propuestas en cada una de las etapas de la elaboración de este seminario.

William Francisco López Urbina

iii. Valoración del Docente

Managua, Nicaragua, Septiembre del 2 015

MSc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Su despacho

Estimado Maestro Guido

Remito a usted los ejemplares del informe final de Seminario de Graduación, titulado con el tema: Finanzas a Corto Plazo, presentado por los bachilleres: William Francisco López Urbina carnet # 05-20372-2 y Tamara Yaoska Corea Carcache carnet # 07-20003-4, para optar al título de Licenciados en Contaduría Pública y Finanzas.

Este informe final reúne todos los requisitos metodológicos para el informe de Seminario de Graduación, que especifica la normativa para las modalidades de graduación como formas de culminación de estudios. Plan 1,999, de la UNAN-Managua

Solicito a usted fijar fecha de defensa, según lo establecido para tales efectos.

Sin más que agregar,

MSc. Manuel Salvador Flores Lezama

Tutor

iv. Resumen

El tema elegido para elaborar el seminario de graduación, ha sido las herramientas básicas financieras, el motivo es dar a conocer una parte de las distintas ramas de las finanzas, ya que es la dirección que la universidad le da a la carrera siendo porción al crecimiento laboral y profesional que se desea alcanzar.

El objetivo general ha sido enfocado en el análisis de la rentabilidad financiera de la Ferretería El Gigante, S.A. mediante la aplicación de las razones financieras concurrendo como una de las empresas del sector comercial, así como también las probabilidades de cumplimiento dentro de las mismas, esto por motivo de ser base fundamental de las finanzas y demandado estrictamente por inversionistas que exigen la correcta administración, control y planeación de su patrimonio.

Se analizaron las principales razones financieras, definiendo cada una, la importancia en el análisis financiero, para lograr las metas y objetivos.

Se aplicaron los procedimientos de las razones financieras, con el fin de encontrar, medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su entidad.

Es importante mencionar desde ahora que no existen métodos de análisis estándar para todas las empresas de un mismo mercado, si no que veremos dentro de la investigación, que cada empresa necesita encontrar su combinación adecuada para la ejecución de sus objetivos.

INDICE

i.	Dedicatoria.....	i
ii.	Agradecimiento	iii
iii.	Valoración del Docente.....	v
iv.	Resumen	vi
I.	Introducción	1
II.	Justificación	2
III.	Objetivos de la Investigación	3
	3.1. Objetivo General.....	3
	3.2. Objetivos Específicos:.....	3
IV.	Desarrollo del Subtema	4
	4.1. Fundamentos Generales de Finanzas y la Importancia de la Administración Financiera.....	4
	4.2. Financiar.....	6
	4.3. Decisiones Financieras.....	7
	4.4. Conceptos Claves en las Finanzas.....	9
	4.5. Las finanzas como área funcional en una empresa.....	15
	4.5.1. Empresas de propiedad unipersonal (o persona física).....	15
	4.5.2. Sociedades (o empresas colectivas)	16
	4.5.3. Corporaciones (o sociedades anónimas).....	16
	4.6. Las Corporaciones.....	17
	4.7. El proceso y la estrategia financiera.....	22
	4.7.1. Decisiones de inversión	22
	4.7.2. Decisiones de financiación	24
	4.7.3. Decisiones Directivas	29
	4.7.4. Decisión sobre Dividendos	31
	4.8. Importancia del Administrador Financiero	33
	4.8.1. La Gestión Financiera	39
	4.8.2. Deberes Esporádicos del Administrador Financiero.....	41
	4.9. Los Informes Financieros	43
	4.9.1. Objetivos de los Estados Financieros.....	43

4.9.2. Limitaciones en el uso de los Estados Financieros	45
4.9.3. Usuarios de la Información Financiera	46
4.10. Concepto de Análisis.....	47
4.10.1. Atribuciones del Análisis	48
4.10.2. Motivos para la realización de un análisis	49
4.10.3. . Importancia de Analizar los Estados Financieros	50
4.11. Elementos Básicos de los Estados Financieros.....	52
4.11.1. Estado de Situación Financiera:	52
4.11.2. Estado de Resultado Integral	53
4.11.3. Estado de Flujo de Efectivo	54
4.11.4. Estado de Variaciones en el Capital Contable	58
4.12. Herramientas Básicas Financieras.....	62
4.12.1. Análisis Vertical o Estático.....	64
4.12.2. Procedimiento de Porcientos Integrales	65
4.12.3. Método de Razones Simples.....	68
4.12.4. Análisis Horizontal o Dinámico.....	85
4.12.5. Método de aumentos y disminución	85
4.12.6. Análisis de Tendencia.....	92
4.12.7. Análisis de Dupont o Modelo Francés	93
V. Caso Práctico	102
VI. Conclusiones	125
VII. Bibliografía	126
VIII. Anexos.....	



I. Introducción

Finanzas, ha sido concebido para su uso en cursos financieros introductorios. el objetivo principal es analizar la rentabilidad financiera de la ferretería El Gigante, S.A. mediante la aplicación de las razones financieras en los períodos 2012 – 2013.

Este trabajo de seminario presenta los materiales fundamentales de un curso de finanzas a corto plazo con una cantidad mínima de pruebas teóricas de razones financieras, la organización de este documento refleja tres elementos: teoría, herramientas financieras, y material descriptivo e institucional para proporcionar contenido a la teoría y a los analisis financieros.

Primero debe exponerse la teoría, proporcionando así el marco para un enfoque sistemático a los analisis financieros, a causa de la restricción en la obtención de información de los estados financieros de las empresas, la organización de este documento presenta algo así como un compromiso, mezclando teorías, instrumentos para la toma de decisiones y material descriptivo, según se requiera para el tema de que se trate esta mezcla se refleja en la estructuración del texto dividido en ocho acapites fundamentales y que se abordan en las siguientes áreas generales.

Fundamentos generales de finanzas y la importancia de la administracion financiera, decisiones financieras, conceptos claves en las finanzas, las finanzas como áreas funcional en una empresa, las corporaciones, el proceso y la estrategia financiera, importancia del administrador financiero, los informes financieros, conceptos de analisis, elementos basicos de los estados financieros y herrmamientas básicas financieras.



II. Justificación

La importancia de la información financiera de Ferretería El Gigante, S.A., formula las conclusiones e información de la entidad, de cómo se encuentra, así con esta información en general se podrá evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones, con el cual se beneficie la entidad.

Los propietarios suelen ser los usuarios más interesados de los estados financieros, los propietarios quieren saber la cantidad de capital que la empresa consume con el fin de generar ingresos por ventas, acreedores y proveedores, que estarán interesados en la liquidez a corto plazo de la empresa; así como Obligacionistas y prestamistas, accionistas, socios e inversores potenciales, que estarán interesados en conocer la rentabilidad financiera sobre los recursos propios, la política de dividendos y la estabilidad de las ganancias

A los estudiantes, proporciona una base teórica que los capacitará para comprender y asimilar los contenidos de las asignaturas relacionadas con la contabilidad que se estudian a lo largo del plan de estudio.

La realización de este trabajo investigativo pretende ser un instrumento útil tanto para las empresas como estudiantes interesados en ampliar sus conocimientos sobre los análisis financieros y sus herramientas básicas dentro de una empresa empleando el modelo de indicadores financieros y así comprendiendo que este modelo es una herramienta valiosa que debe ser aprovechada al máximo con el fin de proporcionar una información más sólidas sobre la rentabilidad, composición y estructura de una empresa.

Así pretendemos que, al finalizar el curso, el estudiante posea un profundo conocimiento de los fundamentos de la disciplina, esté familiarizado con la documentación contable, y conozca razonablemente el procedimiento de registro de las operaciones que afectan al patrimonio de la empresa, con especial referencia a las de cierre del ejercicio.



III. Objetivos de la Investigación

3.1. Objetivo General:

Analizar la rentabilidad financiera de la Ferretería El Gigante, S.A. mediante la aplicación de las razones financieras en los periodos 2012 – 2013.

3.2. Objetivos Específicos:

- Conocer los fundamentos generales de finanzas y la importancia de la administración financiera.
- Describir las diversas herramientas financieras básicas en las finanzas de la Ferretería el Gigante S.A.
- Evaluar resultado obtenido de la aplicación de las herramientas financieras en la Ferretería El Gigante S.A. en el periodo 2012 -2013
- Desarrollar caso práctico en la aplicación de las razones financieras de la Ferretería El Gigante, S.A. en el periodo 2012-2013.



IV. Desarrollo del Subtema

4.1. Fundamentos Generales de Finanzas y la Importancia de la Administración Financiera

Definición de las finanzas

Las finanzas es comprendida como un conjunto de actividades y desiciones administrativas que lleva a una empresa a la adquisicion y financiamiento de sus activos fijos como son el terreno, edificio, mobiliario etc., y activos financieros tal como el efectivo, cuentas y efectivo por cobrar, el analize de estas desiciones se basa en los flujos de ingresos, gastos y en sus efectos sobre los objetivos administrativos que la empresa se proponga alcanzar.

Se entiende que las finanzas estudian la manera en que los escasos recursos se asignan a través de los tiempos ya que estos tratan, por lo tanto, las condiciones y la oportunidad con que se consigue el capital de los usos de éste, y los retornos que un inversionista obtiene de sus inversiones. (Merton, Scholes, & Terence, 2006)

Además estudia la obtención y la administración del dinero que ellos ejecutan para lograr sus respectivos objetivos, tomando en cuenta todos los riesgos que ello implica en cualquier campo, las finanzas son la clave para que una persona, empresa o el estado puedan lograr la estabilidad económica y el éxito al alcanzar sus respectivas metas.

Las finanzas surgieron como campo separado de estudio siendo su preocupación de cómo obtener capital de la forma más económicamente posible, su enfoque era básicamente en problemas de expansión, luego



comenzaron a surgir nuevos problemas como la sobrevivencia de las empresas, las regulaciones de la banca y los mercados de capitales, estas finanzas eran una disciplina descriptiva, y comenzaron a desarrollarse con más rigor científico desarrollándolo con modelos matemáticos que se aplicarían a inventarios, efectivos, cuentas por cobrar y activos fijos.

Otra etapa fue a partir de que surgiendo las volatilidades de los tipos de cambio de las distintas monedas, posteriormente, el primer shock petrolero en los años setenta tuvo como consecuencia el cambio de los precios relativos internacionales, al punto que comienzan la volatilidad de las tasas de interés y de los precios, lo cual genera mayores riesgos para la toma de decisiones financieras.

Al surgir estos riesgos, nacen instrumentos y mercados para defender a los agentes económicos de los mismos, debido a la volatilidad de las tasas de interés, los tipos de cambio, el precio, la competitividad, la caída de los márgenes de ganancia, el desarrollo de las comunicaciones y la tecnología; las finanzas deben de preocuparse no solo de obtener fondos de la forma más económica sino también de su aplicación.

Vienen siendo un área aplicada a la microeconomía pero que toma elementos de otras disciplinas como es la contabilidad, la estadística, la economía, el derecho, las matemáticas, la sociología entre otras, son distinguidas como el arte de la administración de dinero, porque si no se tiene esa capacidad de administrar quedaría la inestabilidad de un futuro seguro sin poder evitar un fracaso económico dentro de estas decisiones, y se necesita poder financiarse adecuadamente con el menor riesgo posible.



Todo lo que se ha venido hablando viene a caer sobre el concepto de lo que significa financiar, todos de alguna forma buscamos financiar en nuestro proyecto o negocio ya sea a través de créditos bancarios, financiamiento en el lanzamiento por medio de un cliente importante, intercambio de servicios o incluso amigos y familiares por lo tanto es necesario tener conocimiento de lo que es financiar.

4.2. Financiar

Financiar es considerada una de las ramas de la economía debido a que se dedica al estudio de la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y de las decisiones de inversión de los ahorradores.

En este marco se estudia lo que se quiere obtener y gestionar en una compañía, ya sea un individuo o el propio estado, sobre los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos, así como otros valores, tales son los títulos y bonos.

Esta teoría financiera muestra diferentes conceptos porque vienen auxiliándonos y a darnos una idea de cómo concretar estos recursos según el tiempo y a la vez constituir grupos que aprueben evaluar alternativas, y tomar decisiones con el fin de realizarlas (J. Gitman & J. Zutter, 2012)

Podemos decir que este estudio de las finanzas nos ayuda a tener una mejor orientación para la toma de decisiones con las nuevas proyecciones que generaran mejor inversiones en la entidad.

para financiar una empresa es a base de sus propios recursos por el rendimiento del negocio, teóricamente los ingresos deben cubrir los gastos, las amortizaciones y a la vez dejar un beneficio a la empresa y este puede ser distribuido a los socios en pagos a su aportaciones de capital, sin embargo



recomienda reinvertir los beneficios en el negocio para cubrir futuras necesidades financieras.

Con la correcta administración de las finanzas se puede medir si las decisiones tomadas fueron las consideradas, los resultados de dichas decisiones vendrán a demostrar si las medidas implementadas han sido acertadas, es por eso, que es muy importante tener una buena base sobre lo que son las decisiones financieras dentro de cada entidad.

4.3. Decisiones Financieras

Las empresas como los negocios son entidades que su función primordial viene siendo el producir bienes y servicios, además se presentan en distintas formas y tamaños, por una parte están los talleres pequeños, las tiendas y los restaurantes que son propiedad de un individuo; en otros extremos tenemos las compañías gigantescas con miles de empleados y con una cantidad aún mayor de propietarios, estas finanzas que trata las decisiones financiera también es conocida como finanzas corporativas.

Tomando en cuenta las características básicas de estas decisiones financieras que las empresas deben de tomar tenemos por consiguiente, que como primera decisión que una compañía ha de hacer es en qué negocio desea entrar a esto se le conoce como planeación estratégica siendo fundamentalmente un proceso financiero de toma de decisiones, ya que requiere de evaluar los costos y beneficios distribuidos a lo largo del tiempo.

Se expresó que “toda entidad es primordial por sus productos más destacado en cuanto a la necesidad de la población logrando así subdividirse en varias líneas unidas al negocio” (Bravo Santilla, Lambreton Torres, & Marquez Gonzalez , 2007)



La empresa debe tener conciencia de los cambios que se presenta dentro del entorno continuamente, se deben establecer objetivos que pueden ser medibles y alcanzables, se proponen acciones para poder llevarlas a cabo y conociendo las necesidades de los recursos como los humanos, físicos, financieros y tecnológicos para poder llevarse a cabo.

Toda empresa sin importar el tamaño que tenga, realiza administración estratégica esto es porque formula estrategias para las operaciones que realizara diariamente, cumpliendo así sus metas y objetivos.

Una vez que los directivos han decidido en que negocios están deben preparar un plan siendo este los procesos de elaboración del presupuesto del capital, un método de acción futura de carácter cuantitativo que habrá de ayudar a la toma de decisiones y además servirá para evaluar dichas decisiones, el presupuesto de capital debe estar integrado a la planeación estratégica, ya que inversiones inadecuadas tendrán serias consecuencias sobre el futuro de la empresa., la unidad básica de estos análisis dentro del proceso es el proyecto de inversión ya que los procesos consiste en formular las ideas para nuevos planes de inversión y así decidir cuales promover y ponerlas en prácticas.

La administración del capital del trabajo es indispensable para el éxito de una compañía un plan optimo puede fracasar si lo directivos no atienden las actividades financieras rutinarias incluso en una empresa con éxito y en crecimiento, las entradas y salidas de efectivo posiblemente no estén perfectamente sincronizada.

Cada uno de esos campos debe tomarse en cuenta teniendo presente el objetivo básico, que según veremos, no es otro sino el de elevar al máximo el valor de la empresa para sus propietarios.



Las finanzas toman como clave los conceptos de riesgo, ya que a mayor riesgo mayor será el beneficio obtenido, o sea, cualquier persona que vaya a invertir en un activo valorará su probabilidad de impago o de no recibir las condiciones pactadas en un inicio, cuanto más probabilidad posea de que el emisor no sea capaz de hacer frente a las condiciones, mayor rentabilidad le exigirá el inversor en concepto de pago por asumir un riesgo, los conceptos como el valor del dinero tiene aquella idea que persigue un inversionista de invertir el día de hoy para obtener un rendimiento en el futuro.

Entre otros concepto está el de solventar la liquidez y el de costo de oportunidad, estos consideran que siempre hay varias opciones de inversión, en cuanto al apalancamiento, viene asistiendo el endeudamiento necesario para la rentabilidad, sobre la diversificación esta contempla que una inversión debe ser dirigida a un único sector, entonces se puede estipular que el financiar es la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y las decisiones de inversión de los ahorradores.

Existen conceptos claves que vienen a ayudar al administrador a la hora de tomar una decisión acertada en la empresa, siendo de vital importancia estar pendiente de ellos para las dichas decisiones.

4.4. Conceptos Claves en las Finanzas

En las finanzas por parte de las empresas, existen conceptos clave a tener en cuenta, a fin de mantener una adecuada administración financiera.

- El dilema entre el riesgo y el beneficio

Mientras más rentabilidad espera un inversionista, más riesgo está dispuesto a correr como se mencionaba anteriormente, estos inversores son



opuestos al riesgo, es decir para un nivel dado de riesgo buscan maximizar el rendimiento, lo que se puede entender también que para un nivel dado de retorno buscan minimizar el riesgo.

Se aportó que: “estos riesgos son considerados como una eventualidad de que se produzca determinado siniestro”.

En el ámbito financiero, se dice que una inversión tiene riesgo cuando existe la posibilidad de que el inversionista recupere los fondos que ha invertido en ella, las inversiones con un riesgo alto tendrán que proporcionar un mayor rendimiento para que al inversor le compense invertir en ellas.

Existen cuatro factores por el cual se debe tomar en cuenta a la hora de la medición de la rentabilidad.

1. El beneficio obtenido: se refiera a cuál es la ganancia que se requiere obtener.
2. El monto de capital necesario: es la cantidad de dinero que pretendemos y de dónde lo obtendremos.
3. El tiempo transcurrido desde que se realizó la inversión: cuál es el tiempo óptimo para generar la rentabilidad.
4. El riesgo del negocio que genera esa rentabilidad: los riesgos imputables a la operación.

Esta utilidad en los términos financieros es representada como los beneficios o ganancias donde el beneficio se refiere a los resultados de deducir de los ingresos totales obtenidos en un determinado periodo el costo habido en la obtención de dichos ingresos.

- El Valor del Dinero en el Tiempo



Es preferible tener una cantidad de dinero ahora que la misma en el futuro, al dueño de un recurso financiero se le tiene que pagar algo para que prescindiera de ese recurso, en el caso del ahorrador, es la tasa de interés, en el caso del inversionista la tasa de rendimiento o de retorno.

El dinero es un activo que cuesta conforme transcurre el tiempo, permite comprar o pagar a tasas de interés periódicas (diarias, semanales, mensuales, trimestrales, etc.), encontramos los conceptos de valor del dinero agrupados en dos áreas: valor futuro y valor actual.

1. El valor futuro (VF) describe el proceso de crecimiento de la inversión a futuro a un interés y períodos dados se entiende como aquella idea que persigue un inversionista de invertir el día de hoy para obtener un rendimiento en el futuro. Es lo que más utilizamos en el medio, si hago un préstamo hoy ¿cuánto debo pagar a futuro? Con un plazo estipulado ósea ¿cuánto me cuesta el obtener ese dinero hoy?
2. El valor actual (VA) describe el proceso de flujos de dinero futuro que a un descuento y períodos dados representa valores actuales es el que corresponde a un bien, una inversión, cantidad de dinero o un valor en un instante considerado como presente, en virtud del valor del dinero a través del tiempo, a cuánto equivale hoy una suma de dinero que vamos a recibir o cancelar en un tiempo futuro determinado.

- El Dilema entre la liquidez y la necesidad de invertir

El dinero en efectivo es necesario para el trabajo diario pero a costa de sacrificar mayor inversión, a esta liquidez se le entiende como la capacidad de una persona o entidad de hacer frente a sus deudas a corto plazo por poseer activos fácilmente convertibles en dinero efectivo, por extensión, característica



de ciertos activos que son fácilmente transformables en efectivo como pueden ser los depósitos bancarios a la vista, activos financieros que pueden ser vendidos instantáneamente en un mercado organizado.

- Costos de Oportunidad

Considerar que siempre hay varias opciones de inversión, el costo de oportunidad es la tasa de rendimiento sobre la mejor alternativa de inversión disponible.

El costo de oportunidad también puede estimarse a partir de la rentabilidad que brindaría una inversión y teniendo en cuenta el riesgo que se acepta, este tipo de cálculos permite contrastar el riesgo existente en las diversas inversiones que se pueden hacer teniendo en cuenta que el costo de oportunidad no es la suma de las alternativas disponibles, sino más bien el beneficio de la única alternativa mejor.

Las inversiones a largo plazo se deben financiar con fondos a largo plazo, y de manera semejante se deben financiar inversiones a corto plazo con fondos a corto plazo, en otras palabras, las inversiones deben calzarse con financiación adecuada al proyecto.

- Apalancamiento

El apalancamiento financiero es efecto que el endeudamiento origina en la rentabilidad de los capitales propios de una empresa, cuyos resultados pueden incrementarse por encima de lo que se derivaría de sus recursos originarios, para ello la condición necesaria es que la rentabilidad de las inversiones sea mayor que el costo de las deudas.

A su vez el apalancamiento operativo se refiere al efecto que produce la estructura de costos en el beneficio antes de intereses e impuestos, así, una



variación en las ventas producirá un mayor o menor aumento de los beneficios, el inconveniente de un fuerte apalancamiento operativo estriba en que no se logre un nivel de ventas que sobrepase los elevados costos fijos.

El buen empleo de fondos adquiridos por deuda sirve para aumentar las utilidades de una empresa o del inversionista, un inversionista que recibe fondos prestados al 15%, por ejemplo, y los aporta a un negocio que rinde 20% en teoría, está aumentando sus propias ganancias con el buen uso de recursos de otro, sin embargo también aumenta el nivel de riesgo de la inversión, propio de un ejercicio de simulación financiera o proyecciones financieras.

- Diversificación eficiente

El inversionista prudente diversifica su inversión total, repartiendo sus recursos entre varias inversiones distintas, el efecto de diversificar es distribuir el riesgo y así reducir el riesgo total.

La administración del riesgo es uno de los grandes dilemas que presentan las finanzas corporativas, el inversionista siempre que realiza una inversión está tomando un riesgo de pérdida que puede ser muy grande o muy pequeño según el tipo de inversión y del impacto económico.

El riesgo más sencillo es el riesgo de quiebra, el futuro de la empresa, riesgo que va ligado a las decisiones de financiamiento por el lado del pasivo, en las decisiones de inversión, es decir del lado de los activos, los riesgos también son muy importantes porque ahí se encuentran los riesgos operativos, los riesgos operativos son aquellos que van ligados a la economía.

Un argumentan de Berk nos plantea que: si uno se dedicara a edificar casas, el riesgo que esto incurre es que la demanda de la vivienda se derrumbe,



debido a que todo está ligado de manera implícita con tu negocio, el manejo de tu flujo, tus inventarios y toda la parte operativa. (Berk & DeMarzo, 2008).

O sea nos quiere decir que tenemos que tener en cuenta que el negocio o proyecto que queramos implementar sea de suficiencia para la comunidad porque así siempre se obtendrá demanda antes las necesidades cotidianas que se presente.

Como se mencionaban anteriormente son las posibilidades de que los resultados reales difieren de los esperados o posibilidad de que algún evento desfavorable ocurra.

Riesgo total: riesgo sistemático + riesgo no sistemático

1. Riesgo sistemático: (no diversificable o inevitable):

Afecta a los rendimientos de todos los valores de la misma forma, no existe forma alguna para proteger los portafolios de inversiones de tal riesgo, y es muy útil conocer el grado en que los rendimientos de un activo se ven afectados por tales factores comunes, por ejemplo una decisión política afecta a todos los títulos por igual.

2. Riesgo no sistemático (diversificable o evitable):

Este riesgo se deriva de la variabilidad de los rendimientos de los valores no relacionados con movimientos del mercado como un conjunto, es posible reducirlo mediante la diversificación.

Algunos beneficios de la diversificación tenemos que esto reduce la volatilidad y la vulnerabilidad del portafolio ante variaciones severas del mercado, por diversificación se entiende por invertir en más de un activo, con el fin de reducir el nivel de riesgo asociado con los factores específicos de una



compañía, a los cuales se estaría expuesto en el caso de invertir en un solo activo.

El diversificar, ampliando el número de activos en los que se invierte, ayuda a reducir el riesgo, pero es claro, que nunca se llegará a eliminar este riesgo, por completo, ya que siempre existirán factores macroeconómicos que afectan a todas las industrias, hecho que implica una exposición permanente al riesgo, que no es diversificable.

4.5. Las finanzas como área funcional en una empresa.

Las tres formas legales fundamentales de la administración empresarial son la empresa de propiedad unipersonal (o persona física), la sociedad (o colectivas) y la corporación, sin embargo la corporación es la dominante en lo referente a ingresos y utilidades netas.

4.5.1. Empresas de propiedad unipersonal (o persona física)

Una empresa de propiedad unipersonal (ó persona física) es un negocio propiedad de un solo dueño, quien lo administra para su propio beneficio, cerca del 75% de todos los negocios son empresas de propiedad unipersonal, la típica empresa unipersonal es el pequeño negocio, como la tienda de abarrotes de la Colonia, el taller mecánico o la reparadora de calzado, normalmente el propietario, junto con unos pocos empleados, dirige la organización.

Este suele obtener capital a partir de sus recursos personales o mediante préstamos, y es responsable de todas las decisiones de negocios, la empresa de propiedad unipersonal tiene responsabilidad ilimitada, lo cual significa que el total de los bienes del propietario, y no sólo la cantidad invertida originalmente, pueden utilizarse para satisfacer a los acreedores, la mayoría de las empresas de propiedad unipersonal están en las industrias de ventas al mayoreo o al menudeo, de prestación de servicios y de obras de construcción.



4.5.2. Sociedades (o empresas colectivas)

Una sociedad (o empresa colectiva) consta de dos o más propietarios que crean negocios conjuntos con el fin de obtener utilidades, las empresas financieras, aseguradoras y de bienes raíces son los tipos más comunes de empresas colectivas.

La mayoría de las sociedades se organizan mediante un contrato escrito conocido como escritura constitutiva de sociedad, en una sociedad general (o regular), todos los socios tienen responsabilidad ilimitada.

En una sociedad de responsabilidad limitada (o sociedad en comandita), uno o más de los socios pueden ser designados como de responsabilidad limitada con la condición de que al menos uno de los socios tenga responsabilidad ilimitada. Por lo general, a un socio de responsabilidad limitada se le prohíbe participar en la administración de la empresa.

4.5.3. Corporaciones (o sociedades anónimas)

Una corporación (o sociedad anónima) es una entidad artificial que sólo existe ante la ley, conocida con frecuencia como “entidad legal”; ésta posee las facultades de una persona en cuanto a que puede demandar y ser demandada, pactar y constituir contratos, y adquirir propiedades a su propio nombre.

Aunque sólo 15% de todos los negocios se encuentran incorporados, la corporación es la forma dominante de organización empresarial., es responsable de cerca de 90% de los ingresos empresariales y de 80% de las utilidades netas.

La mayoría de las pequeñas corporaciones no tiene acceso a los mercados de capital, y el requerimiento de que el propietario añada su firma a los préstamos modera la responsabilidad limitada, los principales componentes de una corporación son los accionistas, la junta directiva y el presidente.



Todo lo que es financiar, la toma de decisiones y el análisis de los resultados de esas decisiones puede llegar a aplicarse en escalas aún mayores en lo que es conocido como las finanzas corporativas.

4.6. Las Corporaciones

Como hemos leído anteriormente el concepto de las finanzas se divide principalmente en dos ramas, que reflejan las posiciones respectivas de aquel que necesita fondos o dinero para realizar una inversión, llamada finanzas corporativas, y de aquél que quiere invertir su dinero dándoselo a alguien que lo quiera usar para invertir, llamada valuación de activos.

Dentro de esta área de finanzas corporativas se viene estudiando cómo le conviene más a un inversionista conseguir dinero, por ejemplo, si vendiendo acciones, pidiendo prestado a un banco o vendiendo deuda en el mercado, con la valuación de activos aprende cómo le conviene más a un inversionista invertir su dinero, suponiendo, algunos sería comprando acciones, prestando o comprando deuda y acumulando dinero en efectivo.

Estas dos ramas de las finanzas se viene dividiendo en otras más algunas de las áreas populares dentro del estudio de las finanzas son: intermediación financiera, finanzas conductistas, microestructura de los mercados financieros, desarrollo financiero, finanzas internacionales, y finanzas de consumidor; una disciplina recientemente creada son las neurofinanzas, rama de la neuroeconomía, encargada del estudio de los sesgos cerebrales relacionados con el manejo de la economía.

En el ámbito empresarial son todas las decisiones tomadas a cabo a partir del previo estudio de la situación de la empresa para garantizar una correcta administración de los activos de la compañía, asignado de manera correcta los recursos que poseen; todo esto, para alcanzar los objetivos y asegurar el éxito



de la misma y planificar a futuro el curso de la misma con una estabilidad económica que le permita seguir en marcha, las finanzas se centran en la correcta administración de los recursos.

Cuando se habla de finanzas corporativas, se refiere a la administración financiera inherente en las grandes empresas, las cuales poseen gran cantidad de capital material y humano o de empresas que por su naturaleza alcanzan el mismo nivel de toma de decisiones, ya sea estratégica, evaluando los costos y beneficios distribuido a lo largo del tiempo, presupuestaria, con un plan de acción a futuro y decisiones de capital de trabajo, atendiendo a las necesidades que estos requieren.

Estas finanzas corporativas son el estudio de cómo las corporaciones destinan capital para fines empresariales algunas de las zonas de estudio de las finanzas corporativas son, por ejemplo: el equilibrio financiero, el análisis de la inversión en nuevos activos, el reemplazamiento de viejos activos, las fusiones y adquisiciones de empresas, el análisis del endeudamiento, la emisión de acciones y obligaciones, etc., ya que estos temas van en relación con el crecimiento corporativo o las ganancias.

También se componen de actividades, herramientas y mecanismos que ayudan a una empresa a prevenir problemas de liquidez en sus operaciones, un gerente de finanzas corporativas revisa los datos actuales de funcionamiento de la empresa y los compara con la información pasada para detectar las tendencias de rendimiento.

Se define que: “el ámbito de estudio de las finanzas abarca tanto la valoración de activos como el análisis de las decisiones financieras tendentes a crear valor”. (Ross, Westerfield, & Jordan, Fundamentos de Finanzas Corporativas, novena edición, 2010).



Podemos decir que las finanzas comprende todo los movimientos dentro de la empresa para que tenga un mejor desempeño en cuanto a sus objetivos en el crecimiento de la entidad.

En los análisis de la información financiera es fundamental en la teoría de las finanzas corporativas debido a que un inversionista, un prestamista o un socio de negocios, por lo general, examinan los informes financieros para medir la solidez económica de una organización, las normas de información financiera según las nif requieren que una corporación prepare y reporte estados financieros que sean precisos, completos y de conformidad con las prácticas industriales y las directrices reguladoras, los informes financieros completos incluyen el balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de flujos de efectivo y el estado de utilidades retenidas.

Myers expresa en términos generales que: las finanzas corporativas se concentran en el estudio de las decisiones financieras dentro de la empresa, y cómo éstas afectan la creación de valor para los partícipes del negocio, en la búsqueda de la maximización del valor para la empresa (Brealey, Myers, & Allen, 2009)

Esto se refiere a que las corporaciones toman medidas estrictas de los movimientos a realizarse ya que todo gira en un mismo entorno para alcanzar el objetivo de incrementar el valor de la entidad.

Se puede demostrar con un ejemplo en caso de un prestamista, puede analizar el balance de una compañía de petróleo y gas para detectar las necesidades de liquidez a corto plazo, alternatively, podría revisar su estado de flujos de efectivo para evaluar los fondos utilizados en la operación.



De hecho, desde un punto de vista financiero, la empresa no es más que un haz o paquete de flujos de caja con riesgo, y para valorarla se desenredan los diversos componentes de dichos flujos, se valoran por separado, y se vuelven a juntar, bajo el nombre de finanzas podemos contemplar tres áreas, cada una de las cuales hace referencia a la misma serie de transacciones, pero analizadas desde diferentes puntos de vista.

Estas vienen siendo un área de las finanzas que se centra en las decisiones monetarias que hacen las empresas, en las herramientas y análisis utilizados para tomar esas decisiones a la vez miden el nivel de rendimiento de una inversión, estudian los activos reales (tangibles e intangibles) y la obtención de fondos, el ritmo de crecimiento de la empresa, tamaño del crédito concedido a los clientes, remuneración de los empleados, endeudamiento, adquisición de empresas, entre otras áreas.

Este término de finanzas corporativas suele asociarse con frecuencia a banca de inversión, el rol típico de un banquero de inversión es evaluar las necesidades financieras de una empresa y levantar el tipo de capital apropiado para satisfacer esas necesidades en sí; así mismo pueden asociarse con transacciones en las cuales se levanta capital para crear, desarrollar, hacer crecer y adquirir negocios.

Las estrategia según (koontz & Weihrich, 2008) como la “determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la adopción de los cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzarlos”.

Este punto viene siendo esencial para una empresa ya que el valor se ejercerá en un tiempo extendido dando plazo a la empresa a su desarrollo y así alcanzar sus metas establecidas.



Están estrechamente relacionadas con las finanzas de gestión, que es un término más amplio, que describe las técnicas financieras disponibles para todas las formas de empresa comercial, empresarial o no.

La disciplina puede dividirse en decisiones y técnicas de largo plazo o corto plazo las decisiones de inversión en capital son elecciones de largo plazo sobre qué proyectos deben recibir financiación, sobre si financiar una inversión con fondos propios o deuda, y sobre si pagar dividendos a los accionistas, por otra parte, las decisiones de corto plazo se centran en el equilibrio a corto plazo de activos y pasivos, el objetivo aquí se acerca a la gestión del efectivo, existencias y la financiación de corto plazo.

Las empresas crean valor cuando el capital invertido genera una tasa de rendimiento superior al coste del mismo, el valor de la empresa viene representado por el valor de mercado de su activo; como es lógico, éste debe ser igual al valor de mercado de su pasivo que a su vez es igual a la suma del valor de mercado de sus acciones más el valor de mercado de sus deudas.

El área de las finanzas que se centra en la forma que las empresas pueden crear valor y mantenerlo a través del uso eficiente de los recursos financieros, están firmemente relacionadas con otras dos disciplinas: la economía y la contabilidad, este ámbito de estudio de las finanzas abarca tanto la valoración de activos como el análisis de las decisiones financieras tendentes a crear valor; ya que el objetivo del equipo directivo de una empresa debe ser la máxima creación de valor posible, es decir, maximizar las ganancias para los accionistas o propietarios, maximizando el valor de los proyectos de inversión que la empresa está tomando y sacarle la mayor rentabilidad posible.



4.7. El proceso y la estrategia financiera.

El estudio del diseño, implantación y evaluación de las estrategias financieras corporativas aplicadas en una organización empresarial, debe iniciarse con una referencia introductoria al proceso del que forman parte, la planificación estratégica de la empresa como un todo.

Como es bien sabido, las finanzas constituyen una de las funciones claves de la organización, pero no operan aisladamente, por lo que la formulación de estrategias en esta área tiene que vincularse necesariamente con el resto de la compañía y con sus estrategias y objetivos globales de negocio.

Las finanzas corporativas se centran en la forma en la que las empresas pueden crear valor y mantenerlo a través del uso eficiente de los recursos financieros, se subdivide en cuatro partes:

4.7.1. Decisiones de inversión

Se centran en el estudio de los activos reales (tangibles o intangibles) en los que la empresa debería invertir, son una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones en capital de trabajo como a las inversiones de capital representado en activos fijos, frente a estas decisiones de inversiones aparecen recursos que se asignan y resultados que se obtienen de ellos, los costos y los beneficios, para la toma de decisiones correctas se debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida.



La generación de estos costos y obtención de beneficios se conoce con el nombre de "flujos de fondos", cuyos componentes son:

- Cantidad y tiempo de las inversiones

En este se expresa el monto de la inversión inicial, está realizada en desembolsos en efectivo o con créditos y su utilización frente a los activos fijos o capital de trabajo, también debe tenerse en cuenta, las distintas inversiones adicionales durante la vida del proyecto como consecuencia del reemplazo de equipos, compra de nueva tecnología, aumento del capital de trabajo, para tener una estimación aproximada de estos desembolsos.

- Cantidad y tiempo de los rendimientos

En este se expresa en que cantidad y en cuanto tiempo se espera percibir los rendimientos que genera al inversión efectuada por la empresa, de la misma forma debe preverse la asignación de recursos destinados a la inversión, es necesario establecer en que momento y por qué monto se efectuará la recuperación de las inversiones efectuadas, la mayoría de inversionistas le huyen al riesgo, ya que buscan maximizar su riqueza con el menor riesgo posible los flujos de fondos, al tomar el valor en el tiempo del dinero, se establece sustantivamente sobre una base de caja después de impuestos.

El análisis se realiza sobre una base incremental; esto rige tanto las inversiones, los costos y por ende los ingresos que estos derivan, un aspecto muy importante en el análisis de los flujos, está dado por la relación directa que este nuevo proyecto pueda tener con otros que ya se encuentran en marcha dentro de la empresa, es decir, un proyecto suele afectar los flujos de fondos de otras inversiones, este tipo de efectos debe incorporarse al nuevo flujo de fondos para que no se altere el normal funcionamiento de las otras inversiones.



4.7.2. Decisiones de financiación

Estudian la obtención de fondos provenientes de los inversores que adquieren los activos financieros emitidos por la empresa para que la compañía pueda adquirirlos activos en los que ha decidido invertir.

Las decisiones de financiamiento se producen en mercados financieros eso significa que se debe evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual la empresa necesita recursos, como recordamos, estos segmentos son el mercado de dinero, el mercado de capitales o el mercado de futuros o derivados, normalmente en realidades como las nuestras, las opciones suelen restringirse a los primeros dos segmentos, típicamente en el primer segmento se encuentra el financiamiento bancario; en tanto que sí se desea emitir valores se puede combinar el mercado de dinero siendo los de corto plazo y con el mercado de capitales de largo plazo.

Desde una óptica meramente contable, las decisiones de financiamiento reflejan la mejor forma de componer el lado derecho del balance general de una empresa, o lo que es lo mismo, la relación más conveniente que puede establecerse entre los recursos propios y la deuda, nos referimos por tanto a la estructura financiera de la empresa, la financiación es fundamentalmente un problema comercial, la empresa intenta repartir los flujos de tesorería generados por sus activos entre distintos instrumentos financieros que atraigan a inversores con diferentes gustos, riqueza y tipos impositivos.

Los diferentes tipos de alternativas financieras son:



- Capital Propio

Es la más sencilla e importante fuente de financiación, reunido a través de la emisión de acciones o mediante beneficios retenidos, el capital propio está formado por el capital social más los beneficios obtenidos que no se han repartido, sino que se han acumulado en la empresa en forma de reservas.

- Deuda

La deuda pública o deuda nacional son el conjunto de deudas que mantiene un estado frente a los particulares u otro país, de manera que le constituye una forma de obtener recursos financieros normalmente mediante emisiones de títulos de valores, también podemos hablar de deuda externa que es la suma de las obligaciones que tiene un país con respecto de otros, que se componen de deuda pública (la contraída por el estado) y deuda privada o del sector privado, que es aquella que contraen los particulares en el exterior, y la deuda interna en la cual los deudores son los ciudadanos del país donde residen.

Los tenedores de deuda están acreditados para exigir el pago regular de intereses y el reembolso final del principal, pero la responsabilidad de la empresa no es ilimitada, en caso de no poder pagar sus deudas, se declara en quiebra, el resultado habitual es que los acreedores toman el control y llegan a vender los activos de la empresa o bien continúa funcionando bajo nueva gestión, la variedad de instrumentos de endeudamiento es casi infinita, estos se clasifican según su vencimiento, provisiones de reembolso, prelación, seguridad, riesgo de impago como los bonos “basura” son conocidos como los más arriesgados, tipos de interés (flotantes o fijos), procedimientos de emisión (colocación pública o privada) y divisa de la deuda.



- Acciones Preferentes

Las cuales son como la deuda en el sentido de que ofrecen un pago fijo por dividendos, pero el pago de este dividendo queda a discreción de los administradores, sin embargo, tienen que pagar los dividendos a las acciones ordinarias.

Los abogado y los expertos fiscales consideran las acciones privilegiadas como parte de capital, esto significa que el dividendo preferente ha de pagarse con los beneficios después de impuestos, esta es una de las razones por la que las acciones preferentes son menos corrientes que la deuda, sin embargo, las acciones preferentes desempeñan algunas funciones específicas; tenemos como ejemplo, que son una importante fuente de financiación para las empresas de servicios públicos, los cuales pueden trasladar a sus clientes el costo de los dividendos preferentes.

- Acciones Comunes

Las acciones comunes son activos financieros negociables sin vencimiento que representan una porción residual de la propiedad de una empresa, una acción común da a su propietario derechos tanto sobre los activos de la empresa como sobre las utilidades que esta genere, así como a opinar y votar sobre las decisiones que se tomen, como financiamiento representan la fuente de recursos más costosa para una compañía.

El accionista común también se conoce con el término de dueño residual, ya que en esencia es él quien recibe lo que queda después de que todas las reclamaciones sobre las utilidades y activos de la empresa se han satisfecho y se puede obtener dinero emitiendo acciones al público, los propietarios que



desean recuperar su inversión deben encontrar a alguien que compre sus acciones.

- Bonos corporativos

Un bono corporativo vienen siendo un instrumento de deuda a largo plazo y esto nos indica que una corporación ha solicitado en préstamo cierta cantidad de dinero, y promete reembolsarlo en el futuro en condiciones claramente definidas, la mayoría de los bonos se emiten con un plazo de diez a treinta años.

La tasa cupón de un bono representa un porcentaje del valor a la par que se pagará anualmente como interés, por lo general, en dos pagos semestrales iguales, los tenedores de bonos, que son los prestamistas, reciben la promesa de pagos de intereses semestrales y, al vencimiento, el reembolso del monto principal.

También están los contrato de emisión de bonos es un documento legal que especifica tanto los derechos de los tenedores de bonos como las obligaciones de la corporación emisora; el contrato de emisión de bonos incluye las descripciones del monto y la fecha de todos los pagos de los intereses y el principal, diversas disposiciones estándar y restrictivas y, con frecuencia, disposiciones sobre los requisitos del fondo de amortización y la garantía.

Comúnmente, el prestatario debe:

1. Actualizar satisfactoriamente sus registros contables de acuerdo a las normas de información financieras.
2. Entregar periódicamente estados financieros auditados.
3. Pagar impuestos y otros pasivos al vencimiento.
4. Mantener las instalaciones en buenas condiciones de trabajo.



Existen dos tipo de disposiciones en la emisión de bonos tenemos las disposiciones estándar de deuda en el contrato de emisión de bonos especifican ciertas prácticas de registros y generales de negocios que debe seguir el emisor de bonos, también tenemos los contratos de emisión de bonos que normalmente incluyen también ciertos convenios restrictivos, los cuales establecen límites operativos y financieros al prestatario.

Estas disposiciones ayudan a proteger al tenedor de bonos contra aumentos del riesgo del prestatario, sin ellas, el prestatario podría incrementar el riesgo de la empresa sin tener que pagar un interés mayor para compensar el aumento del riesgo. (J. Gitman & J. Zutter, 2012)

- Opciones

Estas no pueden estar recogidas por separado en el balance de la empresa, la opción más simple es el derecho preferente de suscripción, que da a su poseedor el derecho a comprar una acción a un precio establecido y en la fecha dada, los certificados de opción se venden frecuentemente en combinación con otros títulos.

Las obligaciones convertibles son títulos que dan a su poseedor el derecho a convertir la obligación en acciones, por lo tanto, son como una mezcla de deuda pura y derecho preferente de suscripción, el gran volumen de transacciones, con estos instrumentos derivados, refleja una ola de innovaciones recientes en los mercados financieros mundiales, la innovación estimulada por los cambios en los impuestos y en las regulaciones gubernamentales, también por la demanda de las corporaciones y los inversores de los nuevos productos que les protegían cada vez mayor volatilidad de los tipos de interés y de cambio, por los avances en telecomunicaciones e informática que hacían posible a la



ejecución de las transacciones mucho más baratas y rápidas a través del mundo.

- Utilidades Retenidas

Son beneficios no distribuidos a los accionistas de una empresa en un período determinado generalmente se retienen utilidades con el objeto de expandir la adquisición de bienes de capital.

Este tipo de financiamiento reduce los dividendos que se pueden pagar a los propietarios y reduce la deuda de otro financiamiento, la empresa debe tener una deuda adicional o un financiamiento de capital a fin de activar nuevamente los activos sin haberse pagado los dividendos.

4.7.3. Decisiones Directivas

Estas decisiones son las que atañen a las decisiones operativas y financieras del día a día como, por ejemplo: el tamaño de la empresa, su ritmo de crecimiento, el tamaño del crédito concedido a sus clientes, la remuneración del personal de la empresa, etc. la competencia de toma de decisiones consiste, básicamente, en ser capaz de elegir la mejor opción entre varias de ellas, siguiendo el criterio definido, para actuar y conseguir el objetivo buscado.

El desarrollo de la competencia requiere adoptar decisiones de calidad, de un modo sistemático, sacando rendimiento de las potencialidades que ofrece el entorno, comprometiéndonos con la decisión tomada y siendo coherentes con la misma, por tanto las decisiones directivas son el proceso conducente a la selección y ejecución de una acción que dé respuesta a un problema y que permita la consecución de unos objetivos establecidos.



Según el tipo de problema que se afronta y la solución manejada las decisiones se dividen en:

- Rutinaria o programada

Es aquella que resuelve problemas estandarizados y bien conocidos esto permite diseñar una rutina más o menos compleja para resolverla, no hay que tratarla cada vez que aparezca, ejemplos: las programaciones de la producción, las decisiones sobre pedidos de compra, la contabilización de las operaciones, etc.

- Adaptativas

Son aquellas que suponen cambios incrementales sobre la situación precedente, cuando los problemas a resolver son parcialmente desconocidos suelen buscarse soluciones que son variantes de otras bien conocidas, ya experimentadas en el pasado, las decisiones adaptativas son propias de los procesos de mejora continua, donde se introducen pequeños y constantes cambios sobre la situación anterior, que incorporen alguna mejora.

Es una conducta muy usual, también, entre los directivos de alto nivel, reacios, por lo general, a tomar decisiones que supongan cambios bruscos como es el caso de que los productos no se venden o no se consigue reclutar trabajadores, en estos casos los directivos no estarán dispuestos a iniciar cambios radicales y adoptar decisiones innovadoras.

- Innovadora o no programada

Es aquel mal estructurado, único o novedoso, no hay un método preestablecido para tratarla, bien porque no ha surgido antes o porque su



importancia requiere un tratamiento especial. Será una decisión sobre la que no hay mucha información y que requieren soluciones creativas, que supongan una ruptura con el pasado.

4.7.4. Decisión sobre Dividendos

La decisión de dividendos consiste en determinar el volumen óptimo de distribución de beneficios que permita mantener una política adecuada de autofinanciación y una retribución suficiente a las acciones de la empresa, por tanto la política de dividendos supone la decisión de distribuir beneficios versus retención de los mismos para reinvertirlos en la empresa.

Por un lado (koontz & Weihrich, 2008) dice, “que existira una politica óptima de dividendos que maximice el valor de la empresa al suponerse que el comprador de una accion paga sus futuros dividendos”

El tema central que se deriva de la decisión de dividendos es si el valor de la empresa en el mercado es independiente o no a la política de dividendos seguida por la empresa.

Existen tres tipos de política de dividendo

- La Política de dividendos de razón de pago constante

Un tipo de política de dividendos adoptada con frecuencia por las empresas es el uso de una razón o índice de pago constante, la empresa simplemente establece cierto porcentaje de utilidades a pagarse periódicamente.

La desventaja de este procedimiento es que si las utilidades de la empresa bajan u ocurre una perdida en un periodo determinado, los dividendos experimentan los mismos efectos que las utilidades.



- La Política de dividendos regular

Otro tipo de política de dividendos se basa en el pago de un dividendo de dinero fijo en cada periodo, la información que esta política proporciona no es ni buena ni mala; basta decir que contribuye a minimizar la incertidumbre, con frecuencia, las empresas que utilizan esta política aumentan el dividendo regular una vez que ha ocurrido un aumento comprobado en las utilidades según esta política, los dividendos casi nunca bajan.

- La política de dividendos extra y bajos regulares

Algunas empresas establecen una política de dividendos bajos o regulares acompañado por un dividendo adicional cuando las utilidades lo garantizan. Si las utilidades son mayores de lo normal en un periodo determinado, la empresa puede pagar este dividendo adicional, el cual se designará como dividendo extra.

Cuando la empresa establece un dividendo regular bajo que es pagado cada periodo, les da a los inversionistas el ingreso estable necesario para reforzar la confiabilidad de la empresa en tanto que el dividendo extra les permite compartir los beneficios si la empresa experimenta un periodo especialmente bueno, las entidades que emplean esta política deben elevar el nivel del dividendo regular una vez que se hayan alcanzado aumentos probados en las utilidades.

Es así que las finanzas corporativas fueron concebidas para atender las necesidades de las corporaciones, necesidades mayores a las que una empresa común estaba expuesta, por su estructura, las corporaciones comprenden una rama especial dentro de las finanzas.



Con todo lo anterior no podemos dejar de mencionar la responsabilidad del administrador financiero que es una base fundamental para la toma de decisiones en cuanto a inversiones que generen una expectativa eficaz y eficiente para la empresa.

4.8. Importancia del Administrador Financiero

Los encargados de la administración financiera desempeña un papel de vital importancia en la operación y éxito de las empresas va desde lo presupuestario, la predicción y el manejo de efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y el procuramiento de fondos dado que la mayor parte de las decisiones empresariales se miden en términos financieros, así pues todas aquéllas áreas que constituyen la organización de negocios contabilidad, mercado, investigación y otras, requieren de un conocimiento mínimo de la función administrativa financiera.

Se encarga de ciertos aspectos específicos de una organización que varían de acuerdo con la naturaleza de cada una de estas funciones mencionadas anteriormente en las estrategias financieras, siendo las más básicas que desarrolla la administración, la inversión, la directiva, el financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de una organización.

Asimismo debe saber bien cómo verán su solicitud esas instituciones financieras; por su parte, los administradores de las instituciones financieras, para entender las necesidades de la empresa y cómo satisfacerlas, deben estar al tanto de los principios de las finanzas corporativas, algunos administradores se especializan en finanzas y cumplen las funciones, el tesorero es responsable de vigilar el efectivo de la empresa, recaudar capital nuevo y establecer relaciones con bancos, accionistas y otros inversionistas que tienen poder sobre los valores de la compañía.



Se afirma que: “los administradores de las instituciones financieras, para llegar a comprender las necesidades de una empresa y cómo satisfacerlas, deben estar al tanto de los principios de las finanzas corporativas.” (Ross, Westerfield, & Jordan, Fundamentos de Finanzas Corporativas, novena edición, 2010)

Podemos entender que los administradores deben de tener conocimientos amplio sobre lo que se trata las finanzas corporativas, para ser eficaces y eficiente en sus decisiones sobre la empresa en cuanto a la penuria futuras que se puedan presentan.

El área de la administración que cuida de los recursos financieros de la empresa se centra en dos aspectos importantes como lo son la rentabilidad y la liquidez, esto significa que la administración busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo.

Los mercados financieros se representan nada más como una fuente de financiamiento para las corporaciones, pero en términos más generales, hay que verlos como un mecanismo para canalizar ahorros hacia las inversiones productivas en toda la economía; si la respuesta es afirmativa, entonces prosigue a considerar cómo financiar el proyecto, los mercados financieros proporcionan liquidez a los inversionistas, o sea, la capacidad de intercambiar valores (incluso con poca anticipación) y tienen la flexibilidad de adaptar sus carteras de inversiones a sus metas y preferencias personales.

Sostienen que: los administradores también acuden a los mercados financieros como fuente de información sobre tasas de interés, precios de materias primas y valores de mercado de empresas y títulos, unos de los ejemplos, es que el administrador financiero puede tomar el precio de las



acciones como informe mensual del desempeño financiero de la empresa. (Brealey, Myers, & Allen, 2009).

Las decisiones de financiamiento y de inversión están separadas, es decir, se analizan independientemente, cuando se identifica una oportunidad o “proyecto” de inversión, el administrador financiero primero se pregunta si el proyecto vale más que el capital requerido para emprenderlo, no trabaja aislado, se han desarrollado numerosas instituciones financieras para suministrar capital a la empresa y ofrecerle diversos servicios financieros; como ejemplo, la empresa puede acudir a un banco para adquirir una deuda a corto plazo o a una aseguradora para tramitar un préstamo a un plazo mayor, puede obtener dinero vendiendo acciones a fondos de inversión, fondos de pensiones y a otros inversionistas, solicitar a un banco de inversiones que la aconseje sobre una nueva emisión de acciones o para que colabore en negociaciones de fusión.

En empresas pequeñas, lo más probable es que el tesorero sea el único ejecutivo financiero, pero las corporaciones más grandes también tienen un contralor quien prepara los estados financieros, lleva la contabilidad interna de la empresa y se encarga de sus obligaciones fiscales el contralor verifica que el dinero sea empleado adecuadamente, como se observa, el tesorero y el contralor tienen funciones diferentes la responsabilidad principal del tesorero es obtener y manejar el capital de la empresa, optimizar el uso de recursos o inversiones financieras, asegurar la liquidez de la empresa, cubrir el riesgo de interés y de cambio.

Las principales responsabilidades del tesorero dentro de su departamento podrían incluir:

- Asegurar la liquidez de la empresa.
- Optimizar el uso de recursos y/o inversiones financieras.



- Cubrir el riesgo de interés, que está presente en toda empresa.
- Cubrir el riesgo de cambio, naturalmente si existe dentro de la operativa de la empresa.

Efectivamente las empresas más grandes designan un director de finanzas, o Jefe de Oferta Financiera (JOF), para que supervise el trabajo del tesorero y el contralor; el jefe de oferta financiera tiene una gran participación en la política financiera y en la planeación corporativa; asume también compromisos administrativos generales que rebasan los asuntos estrictamente financieros y llega a ser miembro del consejo de administración.

El director de finanzas se encarga de organizar y supervisar el proceso de presupuesto de capital con todo los proyectos importantes de inversión de capital están ligados tan íntimamente a los planes de desarrollo de producto, producción y mercadeo, que es inevitable convocar a los administradores de esas áreas para que los proyectos se planeen y analicen en conjunto.

Si la empresa tiene asesores especializados en planeación corporativa, es natural que ellos también tomen parte en la elaboración del presupuesto de capital, maximizar las utilidades de la empresa no siempre significa un óptimo retorno hacia los accionistas las utilidades se deben enmarcar en el tiempo, pues no es lo mismo ofrecer un volumen de ganancias en un año dado, que hacerlo en sumas menores pero con cobertura de varios periodos.

El valor que los accionistas le asignen al dinero en el tiempo los llevará a preferir una u otra alternativa, tampoco se puede desconocer el factor riesgo que implica la expectativa de utilidades futuras y que entre mayor sea el riesgo más grande será la exigencia de rentabilidad del accionista; la función propia del administrador financiero, conducente siempre a coadyuvar en el propósito de



maximizar el patrimonio de los accionistas, puede analizarse dividiéndola en las actividades que realiza repetitivamente y en aquellas que lo deben ocupar de tiempo en tiempo, dentro de las primeras, la consecución de fondos para operar, al menor costo posible y con las mejores condiciones de repago, ha sido siempre la actividad tradicional de la gerencia financiera, sin fondos suficientes la empresa no opera óptimamente.

Usualmente las gerencias financieras privan a las compañías de producir más, y por ende de hacer más ganancias, por el solo hecho de no elevar el nivel de endeudamiento, o porque erróneamente se mide a finanzas su desempeño con base en el costo financiero total.

La única forma de saber cuál es el nivel de deuda y de fondos con que se debe contar en cada momento, es por medio de un presupuesto de efectivo apropiado, preparado por el área financiera con base en las informaciones de las áreas productivas y de servicios, usualmente a finales del año anterior y con revisiones periódicas de ajuste, según las circunstancias, esta primera función, la de suministrar oportunamente los fondos requeridos, luce trivial y sencilla y a menudo se le asocia con actividades de tipo social y de relaciones.

Los recursos financieros con que puede contar una empresa no son ilimitados, y si así lo fueran, existe un óptimo por encima del cual resulta muy costoso contar con excedentes, el dinero es un recurso que produce valor agregado y la norma debe ser utilizarlo siempre que produzca más de lo que cuesta, salvo por uno mínimos de efectivo que permanentemente se han de mantener casi ociosos para prevenir situaciones de iliquidez.

No obstante, no es factible proteger completamente a los inversionistas porque los administradores deben tener libertad de administración, los



accionistas dispersos de una corporación pública no pueden saber qué hacen los administradores, los inversionistas no ven los problemas y oportunidades que tienen ni vigilar ni adivinar sus movimientos. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

Lo que los inversionistas sí pueden hacer es vigilar el desempeño general de la empresa y delegar su control en los intermediarios, en particular al consejo de administración, evidentemente, el consejo está más cerca de los administradores, pero como sus miembros son de medio de tiempo tampoco pueden administrar la empresa, en buena parte el papel del gerente financiero es mantener un sano equilibrio entre liquidez y rentabilidad, una empresa ilíquida, sin fondos suficientes, no opera bien, y una empresa con demasiada liquidez resulta muy costosa; este es el dilema que debe manejar cada día el gerente financiero, afortunadamente, para alcanzar la liquidez existen maneras distintas de mantener efectivo en caja o bancos, como son el contar con créditos de acceso inmediato, mantener cupos de sobregiro, contar con activos fácilmente liquidables; una de las labores más difíciles del administrador financiero es saber cómo manejar los sobrantes de tesorería.

Explican que: ¿las empresas deben ser administradas a favor de los accionistas o de todos los interesados?, a menudo se propone que las empresas sean administradas a favor de todos los interesados, no sólo de los accionistas, el término “interesados” incluye a empleados, clientes, proveedores y las comunidades donde se localizan las plantas y oficinas de la empresa. (Brealey, Myers, & Allen, 2009)

Dentro de las funciones corrientes de la gerencia financiera está también la de distribuir los fondos entre las diversas áreas de la empresa, las asignaciones deben hacerse acorde al presupuesto y en casos de escasez las prioridades deben estar acorde con el interés de la compañía asignando primeramente a las



áreas o líneas que más reditúen, y que más rápido conviertan su utilidad en efectivo, si es este el recurso que más se necesita.

4.8.1. La Gestión Financiera

Se han desarrollado una serie de conceptos relacionados con la labor gerencial alrededor de las que se consideran las funciones básicas de la Administración: planeación, organización, provisión de personal, dirección y control.

Una de las principales tareas de todo gerente consiste en planear y mantener un medio ambiente interno que conduzca al logro de unos objetivos predeterminados mediante la función de coordinación o sincronización de labores de los diferentes empleados de la empresa, con la finalidad de lograr el objetivo básico financiero.

Debe entenderse entonces que la labor financiera no es responsabilidad solo del gerente general, ni de tampoco del encargado del área financiera llámese administrador financiero o gerente financiero o cualquier otro nombre, debido a que “los responsables de las demás áreas funcionales de la empresa deben también, con el cumplimiento de sus propios objetivos, buscar que se logre ese objetivo general”.

En otras palabras, la labor financiera en un negocio la desempeñan todos los ejecutivos responsables de las diferentes actividades que desarrolla la empresa ya que de una u otra forma en sus funciones normales deben tomar una serie de decisiones que de algún modo están relacionadas con las finanzas de la empresa.

Si las empresas hacen comercio exterior, importando y exportando, la apertura de cartas de crédito, sus modificaciones y las gestiones de reembolso o



reintegro, es parte crucial de sus funciones rutinarias, así como la revisión de los cobros que los intermediarios financieros le hagan por estos servicios, si la empresa vende a crédito, es usualmente finanzas quien tiene a cargo la cartera, apoyándose en contabilidad para su seguimiento y en el área jurídica para recuperar la de difícil cobro.

Algunas funciones de mucha importancia dentro de las rutinarias es velar porque los estados financieros estén a tiempo y sean confiables, colaborando, además, en su análisis, igualmente, el estado exige la presentación periódica de innumerables formatos con información operativa y tributaria, cuya presentación oportuna se debe supervisar.

De la calidad de la información contable depende lo confiables que sean los informes de la gerencia financiera y, aunque de la contabilidad se encargan otras personas, finanzas debe contar con buen grado de control y de conocimientos sobre lo que en esa dependencia está ocurriendo, los controles, los métodos y los procedimientos, así como los costos, deben ser también de la incumbencia de la gerencia financiera así estén asignados como función a la contraloría o a la revisoría fiscal.

Debido a su importancia en las finanzas de la empresa, el administrador financiero viene a tener una serie de deberes esporádicos relacionados a su materia y que debe estar atento a cumplir, todo ello en pro de garantizar la eficiencia del trabajo financiero q encierra su cargo.



4.8.2. Deberes Esporádicos del Administrador Financiero

- Primeramente ser actuante de primera línea en la definición de la misión global de la empresa, una vez adaptada la estrategia, debe la gerencia plasmar en números, proyectando un flujo de fondos y unos presupuestos.
- La fijación de políticas de manejo de los activos de la compañía también atañe al área financiera ya que actúa principalmente sobre los activos circulantes, definiendo el manejo de caja, bancos, cuentas por cobrar e inventarios.
- En materia de activos fijos, además de fijar pautas para el manejo de la depreciación, las amortizaciones, y de velar porque no existan inversiones con baja rentabilidad, el papel de la gerencia financiera estriba en evaluar inversiones para determinar su rentabilidad y conveniencia.
- Participar en la evaluación de inversiones de tipo macroeconómico, como cuando se trata de analizar la compra de otra empresa, el montaje de una línea o un cambio de estrategia.
- El diagnóstico esporádico de la empresa también es deber del administrador financiero, cuando los presupuestos no se dan es conveniente analizar las razones financieras.
- La planeación tributaria es igualmente un asunto de primordial importancia, así como la definición del tipo de seguros que deben cubrir los numerosos riesgos a que está sometida una empresa.



- El gerente financiero debe saber, así mismo, con activos cuenta para proporcionar garantías a los acreedores, manteniendo un inventario actualizado de acreencias, edificios, lotes, maquinaria, etc. que en un momento dado dispone para dar en garantía.
- El administrador financiero debe ser además consciente de que las decisiones financieras han de tener muy en cuenta factores no financieros. Situaciones de mercado, jurídicas, laborales, de estrategia y, en fin de muchos tipos, pueden hacer que el óptimo económico diste del óptimo práctico.
- Los flujos de fondo son realmente una herramienta más que un fin con ellos se pretende calcular el valor presente neto de alguna inversión por eso el gerente también debe tener criterio para definir la tasa de interés con la que se descuentaran los flujos.
- El administrador financiero debe, además, dominar conceptualmente el influjo de la devaluación y de la inflación sobre las proyecciones financieras, el conocimiento constante de la situación económica del país y de las tendencias de la economía mundial, es otro deber incuestionable del gerente financiero.

Se identifican dos diferentes campos de acción en la gerencia financiera, una función se asocia con el manejo de efectivo, con la gerencia financiera tradicional, del tipo más bien de tesorería.

La otra es una función más científica, ingeniería financiera, comprometida en cálculo de rentabilidades y en análisis financiero, cuando una compañía crece después de cierto punto, puede ser conveniente separar estas dos funciones,



pero sin hacerlo en un grado absoluto, pues ellas estarán continuamente interactuando.

Así por ejemplo, cuando a quien maneja la tesorería le faltan ingresos en un mes, deberá entender si la falta obedece a menores ingresos por ventas o a mayores costos o a una menor rentabilidad es en resumen, la gran función del administrador financiero.

Además existen otros estados financieros que en ocasiones no son muy tomados en cuenta y que proporcionan información útil e importante sobre el funcionamiento de la empresa entre estos están: el estado de cambio en el patrimonio, el de cambio en la situación financiera y el de flujo de efectiva.

Tenemos como pilar fundamental los análisis financieros que están contemplado en las normas de información financieras (NIF) que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos y lo objetivos específicos que los originan

4.9. Los Informes Financieros

Nuestra profesión está integrada por una serie de reglas, lineamientos, principios o normas que nos indican el camino a seguir para preparar y producir información financiera que sea de utilidad para la toma de decisiones de los diversos usuarios.

4.9.1. Objetivos de los Estados Financieros

De acuerdo con las normas internacionales de información financiera NIIF 1 los objetivos es asegurar que los primeros estados financieros con arreglo a las NIIF de una entidad, así como sus informes financieros intermedios, relativos a



una parte del ejercicio cubierto por tales estados financieros, contienen información de alta calidad que:

- a. sea transparente para los usuarios y comparable para todos los ejercicios que se presenten.
- b. suministre un punto de partida adecuado para la contabilización según las Normas internacionales de información financiera (NIIF)
- c. pueda ser obtenida a un coste que no exceda a los beneficios proporcionados a los usuarios. se derivan principalmente de las necesidades del usuario

Comúnmente los informes financieros satisfacen al usuario cuando proporcionan elementos de juicio respecto a su nivel o grado de:

1. Solvencia, es útil para evaluar la capacidad de satisfacer sus compromisos y sus obligaciones de inversión.
2. Liquidez, sirve para evaluar la suficiencia de efectivo en el corto plazo.
3. Eficiencia operativa, evalúa niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos.
4. Rentabilidad; sirve al usuario para evaluar la utilidad neta o los cambios de los activos netos de la entidad en relación con sus ingresos, su capital contable, y sus propios activos.
5. Riesgo financiero, evalúa la posibilidad que ocurra un evento que cambie las situaciones actuales, en el cual se puede derivar en cuatros riesgos, tenemos el riesgo de mercado aquí podemos encontrar tres aspectos lo cual está el



ámbito cambiario, las tasas de interés, y tenemos los que son los precios también están entre otros los riesgo de crédito y riesgo de liquidez.

En síntesis, los estados financieros deben proporcionar información de una entidad sobre su situación financiera, actividad operativa, flujos de efectivo y revelaciones sobre políticas contables, entorno y viabilidad como negocio en marcha sin embargo tiende a presentar algunas limitaciones.

4.9.2. Limitaciones en el uso de los Estados Financieros

Los objetivos de los estados financieros están afectados por el ambiente de negocios en donde opera la entidad, por las características y limitaciones del tipo de información que los estados financieros pueden proporcionar.

- Las transformaciones internas, transacciones y otros eventos, que afectan económicamente a la entidad
- Los estados financieros, especialmente el balance general, presentan el valor contable de los recursos y obligaciones y no pretenden presentar el valor razonable de la entidad en su conjunto.
- Por referirse a negocio en marcha, están basados en varios aspectos en estimaciones juicios que son elaborados considerando los distintos cortes de periodos contables.

Lo anterior hace notar la relación que tienen los objetivos con las necesidades de los usuarios ya que dependen de forma significativa de la naturaleza de las actividades de la entidad a continuación estaremos mencionando algunos usuarios.



4.9.3. Usuarios de la Información Financiera

Esta norma tiene como finalidad identificar las necesidades de los usuarios y establecer, con base en las mismas los objetivos de los estados financieros de las entidades.

- Entidad lucrativa: Las actividades económicas que realiza están encaminadas a la consecución de fines de lucro, su principal característica es retribuir a los inversionistas su inversión a través de rendimientos.
- Entidad no lucrativa: están encaminadas al beneficio social y no retribuye contribuciones a sus patrocinadores.
- Usuario en general: Cualquier ente involucrado en la actividad económica, interesado en la información financiera de las entidades para tomar decisiones en base a ella.
- Accionistas o dueños: son todos los que proporcionen recursos a la entidad y que son proporcionalmente compensados de acuerdo a sus aportaciones.
- Patrocinadores; aquellos que proporcionan recursos que no son directamente compensados
- Órganos de supervisión y vigilancias corporativas, internas o externas
- Administradores; responsables de cumplir con el mandato de los cuerpos de gobierno y de dirigir las actividades operativas.
- Proveedores; son los que proporcionan bienes y servicios para la operación de la entidad.



- Acreedores; incluye a instituciones financieras y otro tipo de acreedores.
- Empleados; son los que laboran para la entidad.
- Clientes y Beneficiarios; son los que reciben beneficios de las entidades.
- Unidades Gubernamentales; son los responsables de establecer políticas económicas, monetarias y fiscales, así como, participar en la actividad económica al conseguir financiamientos y asignar presupuesto gubernamental.
- contribuyentes de impuestos – son aquellos que fundamentalmente aportan al fisco y están interesados en la actuación y rendición de cuentas de las unidades gubernamentales.
- organismos reguladores; son los encargados de regular, promover y vigilar los mercados financieros.
- otros usuarios; incluye a otros interesados no comprendidos en los apartados anteriores, tales como público inversionista, analistas financieros y consultores.

4.10. Concepto de Análisis.

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. Suministre obtenida



En todo esto se puede mostrar una conducta favorable y estar encubriendo problemas e ineficiencias; en uno de los ejemplos serios tendríamos que el costo de ventas puede disminuir y algunos de sus componentes tener una evolución desfavorable; al mismo tiempo puede obtener utilidades y una línea de productos o servicios operar con pérdidas, mientras puede operar flujos de efectivo positivos totales, sin embargo, en sus operaciones puede generar flujos negativos, o sea, que salga más dinero que el que entra, al final el descomponer el todo podríamos encontrar que determinados préstamos originan, de forma total, más entradas que salidas de dinero.

Dominar estos conceptos resulta indispensable para el desarrollo de la agilidad del analista y la plena comprensión de la claridad que general del análisis, como el estudio realizado para separar las distintas partes de un todo.

4.10.1. Atribuciones del Análisis

Muchas empresas que enfrentan crisis, frecuentemente se justifican con causas externas, entre las cuales se podrían mencionar: una escasa demanda, falta de financiamiento, insolvencia de clientes, regulaciones y restricciones, etc. Sin lugar a dudas, la negativa evolución de aspectos externos afecta la marcha de cualquier organización.

No obstante, también se han de tener en cuenta los factores internos sobre los cuales las empresas pueden accionar para solucionar o tratar de disminuir tales crisis o los efectos de estas, por lo tanto, no todos los males vienen de afuera.

Para una organización empresarial es vital detectar los problemas, tanto externos, como internos, de forma tal que se reconozcan tanto las amenazas y oportunidades que vienen del exterior de la empresa, como sus debilidades y



fortalezas, las que existen internamente. no se puede actuar contra un problema mientras no se identifique y se localicen sus causas.

4.10.2. Motivos para la realización de un análisis

Cuando una empresa no elabora diagnósticos útiles puede ser sorprendida por la falta de competitividad, o sea, tornarse incompetente se puede ir deteriorando su evolución y no calibrar con precisión la gravedad de la situación como resultado de 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 ordenar el análisis.

También estos análisis por periodos es una herramienta clave, aunque no la única, para la gestión correcta de la empresa, explicando que un análisis mensual permite acotar con más exactitud la aparición de los problemas, pues el período de análisis de los hechos económicos es pequeño, lo que lo convierte en un arma muy potente, considerando que a través de esta actividad pueden revelarse variadas señales de alerta, como las siguientes:

- Capacidad de pagos deteriorados.
- Insuficiente tesorería.
- Saldos excesivos en cuentas por cobrar y por pagar.
- Exceso de inventarios.
- Exceso de inversiones a largo plazo.
- Exceso de deudas o de capital.
- Origen y aplicación de sus fondos.
- Variación de su capital de trabajo.
- Contracción de sus ventas.
- Deterioro de sus costos y gastos.
- Costos financieros elevados.



- Déficit de efectivo, etc.

Es necesario conocer la importancia de la realización de analizar cada uno de los estados de información financiera para tener la capacidad de alcanzar sus objetivos.

4.10.3. . Importancia de Analizar los Estados Financieros

Dentro de los directivos de cualquier empresa deben asesorar periódicamente los resultados de su gestión, punto de partida para tomar numerosas decisiones en el proceso de administrar los eventos de la entidad, de manera que sean consecuentes con las tendencias de comportamiento en el futuro y que puedan predecir su situación económica y financiera (capacidad de obtener utilidades y capacidad de pago).

La contabilidad es una ciencia ya que se basa en un conjunto de principios métodos y procedimiento además de ser un proceso que identifica, registra, clasifica y resume todas las operaciones desarrolladas por la empresa, por lo que permite medir e informar los resultados económico-financieros con vistas a la toma de decisiones.

La información contable es, por tanto, un instrumento poderoso de la administración y 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, estos estados financieros y el análisis de dichos estados, que permite conocer la realidad que se encuentra tras esa información.

Deduciendo lo anterior la elaboración de los estados financieros básicos, estados de situación (balance general) y de resultados, no constituyen un fin en sí mismos; todo lo contrario, marca el comienzo de la etapa analítica.



Para analizar los estados financieros es necesario conocer y aplicar un conjunto de técnicas, que deben ser dominadas no solo por contadores y financistas, sino también por los demás directivos, principalmente los gerentes generales, administradores o directores, estos no tienen que saber construir la contabilidad si lo sabe mejor; pero sí como analizarla.

Es conocido que atacando los resultado solo se puede detener el avance de un problema abordando la causa original para que se pueda erradicar, de esta forma y partiendo de los estados financieros, se aplicaría las técnicas y a través de una secuencia lógica de pensamiento, mediante la relación causa – efecto se logra detectar la causa de las causas y construir la descripción de la realidad actual de una organización empresarial.

Algunos de los problemas que pueden afectar el análisis en la actualidad son los siguientes:

- 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 (planeación).

Los estados financieros pueden definirse también como los documentos que presentan la información financiera en una entidad, cuyo objetivo es proveer información útil y de forma oportuna para la toma de decisiones, es muy importante conocer lo elementos básicos para un mejor análisis.



4.11. Elementos Básicos de los Estados Financieros

Los estados financieros son importantes debido que ellos son con los que cuentan las organizaciones para evaluar el estado en que se encuentran, además nos permite el cumplimiento de las metas, planes y desempeño de las empresas en las áreas más importantes de la administración, esta preparación y el uso de los fondos los encontramos en el balance general, los ingresos, gastos y utilidades resultantes del manejo de los fondos en las diversas operaciones de la empresa, están en el estado de resultados.

De los diversos reportes que emiten las corporaciones para sus accionistas, este reporte anual es el más importante, en este documento se proporcionan dos tipos de información, primero, una sección cualitativa, que describe los resultados operativos de la compañía durante el año anterior, y expone los nuevos desarrollos que afectarán a las operaciones futuras y segundo, cuatro estados financieros básicos: el estado de resultados, el balance general, el estado de utilidades retenidas y el estado de flujo de efectivo,.

Actualmente, se pueden considerar como base estos cuatro tipos de estados financieros para la presentación de la información financiera, cada uno tiene características particulares y refleja la información de acuerdo a las necesidades de la empresa, a continuación se mencionará los estados financieros a los que se hace referencia.

4.11.1. Estado de Situación Financiera:

Este documento muestra de una forma general, los derechos de la empresa (activos) y las deudas que tiene tanto de forma externa (pasivos) como interna (capital contable).

a. Activo.; recurso controlado por una entidad, cuantificado en términos monetarios, del que se esperan beneficios económicos futuros.



- b. Pasivo; es la obligación de la entidad cuantificada en términos monetarios, que representa una disminución futura de beneficios económicos.
- c. Capital contable o Patrimonio contable; es el valor de los activos de la entidad una vez deducido todos sus pasivos. $A-P=C$

El capital contable se clasifica en:

- Capital contribuido: que está comprendido por las aportaciones de los socios de la entidad
- Capital ganado; estas abarcan las utilidades, pérdidas acumuladas y reservas creadas.

4.11.2. Estado de Resultado Integral

Refleja los ingresos que ha tenido la entidad en un tiempo determinado, así como también los costos y gastos relacionados, a partir de este reporte, se puede conocer el desempeño de la empresa también si ha generado ganancias o pérdidas y cambios netos en el patrimonio siendo emitidas por entidades lucrativas y no lucrativas.

- a. Ingresos: Es el incremento de activos o decrementos de pasivos de una entidad durante un periodo contable con un impacto favorable en la utilidad o pérdida neta o en su caso en el cambio neto en el patrimonio contable.
- b. Costos y gastos: Son decrementos de activo o incrementos de pasivo de una entidad durante un periodo contable con la intención de generar ingresos con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta o en su caso en el cambio en el patrimonio contable.



- c. Utilidad o pérdida neta: es el valor de los ingresos de una entidad lucrativa después de haber disminuido sus costos y gastos en el estado de resultados, si los ingresos son menores a los costos y gastos se considera pérdida neta.
- d. Cambio neto en el patrimonio contable: es la modificación del patrimonio contable de una entidad con propósitos no lucrativos originada por los ingresos, costos y gastos así como por las contribuciones patrimoniales recibidas.

4.11.3. Estado de Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo, indica información acerca de los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento en un periodo, puede ser empleado tanto para planeación como análisis de datos históricos además que es el documento contable que nos muestra el origen y aplicación de los recursos.

El estado de flujos de efectivo informará acerca de los flujos de efectivo habidos durante el periodo, clasificándolos por actividades de operación, de inversión y de financiación cada entidad presenta sus flujos de efectivo procedentes de las actividades de operación, de inversión y de financiación, de la manera que resulte más apropiada según la naturaleza de sus actividades.

La clasificación de los flujos según las actividades citadas suministra información que permite a los usuarios evaluar el impacto de las mismas en la posición financiera de la entidad, así como sobre el importe final de su efectivo y demás equivalentes al efectivo.

Esta información puede ser útil también al evaluar las relaciones entre tales actividades. una transacción puede contener flujos de efectivo pertenecientes a las diferentes categorías. por ejemplo, cuando los reembolsos correspondientes



a un préstamo incluyen capital e interés, la parte de intereses puede clasificarse como actividades de operación, mientras que la parte de devolución del principal se clasifica como actividad de financiación.

4.11.3.1. Actividades de operación

El importe de los flujos de efectivo procedentes de actividades de operación es un indicador clave de la medida en la cual estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para rembolsar los préstamos, mantener la capacidad de operación de la entidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiación.

La información acerca de los componentes específicos de los flujos de efectivo de las actividades de operación es útil, junto con otra información, para pronosticar los flujos de efectivo futuros de tales actividades, los flujos de efectivo procedentes de las actividades de operación se derivan fundamentalmente de las transacciones que constituyen la principal fuente de ingresos de actividades ordinarias de la entidad. Por tanto, proceden de las operaciones y otros sucesos que entran en la determinación de las ganancias o pérdidas netas. Ejemplos de flujos de efectivo por actividades de operación son los siguientes:

- a. cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios;
- b. cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias;
- c. pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios;
- d. pagos a y por cuenta de los empleados;
- e. cobros y pagos de las entidades de seguros por primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas;



- f. pagos o devoluciones de impuestos sobre las ganancias, a menos que éstos puedan clasificarse específicamente dentro de las actividades de inversión o financiación.
- g. cobros y pagos derivados de contratos que se tienen para intermediación o para negociar con ellos. algunas transacciones, tales como la venta de un elemento de propiedades, planta y equipo, pueden dar lugar a una pérdida o ganancia que se incluirá en el resultado reconocido.

4.11.3.2. Actividades de Inversión

La presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de las actividades de inversión es importante, porque tales flujos de efectivo representan la medida en la cual se han hecho desembolsos por causa de los recursos económicos que van a producir ingresos y flujos de efectivo en el futuro ejemplos de flujos de efectivo por actividades de inversión son los siguientes:

- a. pagos por la adquisición de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo estos pagos incluyen aquellos relacionados con los costos de desarrollo capitalizados y las propiedades, planta y equipo construidos por la entidad para sí misma;
- b. cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo;
- c. pagos por la adquisición de instrumentos de pasivo o de patrimonio, emitidos por otras entidades, así como participaciones en negocios conjuntos (distintos de los pagos por esos mismos títulos e instrumentos que sean considerados efectivo y equivalentes al efectivo, y de los que se tengan para intermediación u otros acuerdos comerciales habituales);



- d. cobros por venta y reembolso de instrumentos de pasivo o de capital emitidos por otras entidades, así como participaciones en negocios conjuntos (distintos de los cobros por esos mismos títulos e instrumentos que sean considerados efectivo y otros equivalentes al efectivo, y de los que se posean para intermediación u otros acuerdos comerciales habituales);
- e. anticipos de efectivo y préstamos a terceros (distintos de las operaciones de ese tipo hechas por entidades financieras);
- f. cobros derivados del reembolso de anticipos y préstamos a terceros (distintos de las operaciones de este tipo hechas por entidades financieras);
- g. pagos derivados de contratos a término, de futuro, de opciones y de permuta financiera, excepto cuando dichos contratos se mantengan por motivos de intermediación u otros acuerdos comerciales habituales, o bien cuando los anteriores pagos se clasifican como actividades de financiación;
- h. cobros procedentes de contratos a término, a futuro, de opciones y de permuta financiera, excepto cuando dichos contratos se mantienen por motivos de intermediación u otros acuerdos comerciales habituales, o bien cuando los anteriores cobros se clasifican como actividades de financiación.
- i. Cuando un contrato se trata contablemente como cobertura de una posición comercial o financiera determinada, los flujos de efectivo del mismo se clasifican de la misma forma que los procedentes de la posición que se está cubriendo.

4.11.3.3. Actividades de financiación

Es importante la presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de actividades de financiación, puesto que resulta útil al realizar la



predicción de necesidades de efectivo para cubrir compromisos con los suministradores de capital a la entidad. ejemplos de flujos de efectivo por actividades de financiación son los siguientes:

- a. cobros procedentes de la emisión de acciones u otros instrumentos de capital;
- b. pagos a los propietarios por adquirir o rescatar las acciones de la entidad;
- c. cobros procedentes de la emisión de obligaciones sin garantía, préstamos, bonos, cédulas hipotecarias y otros fondos tomados en préstamo, ya sea a largo o a corto plazo;
- d. reembolsos de los fondos tomados en préstamo;
- e. pagos realizados por el arrendatario para reducir la deuda pendiente procedente de un arrendamiento financiero

4.11.4. Estado de Variaciones en el Capital Contable

Es para el caso específico de entidades lucrativas, muestra los cambios en la inversión de los accionistas o durante un tiempo determinado al mismo tiempo es un estado financiero emitido por entidades lucrativas y se conforma por movimientos de propietarios, creación de reservas y utilidad o perdida integral.

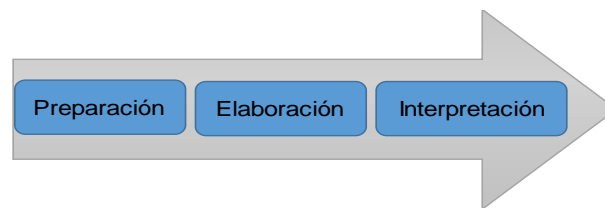
- a. Movimientos de propietarios: son los cambios en el capital contribuido o capital ganado durante un periodo contable por decisión de sus propietarios en relación con su inversión.
- b. Creación de reservas: son parte del capital ganado que es destinada por los propietarios para fines distintos a dividendos o capitalización de utilidades, son creadas por atención a leyes o por decisión de propietarios.



- c. Utilidad o pérdida integral: es el incremento del capital ganado derivado de la utilidad o pérdida neta más otras partidas integrales (ingresos, costos y gastos devengados pendientes de realizar).

Es importante señalar que los estados financieros por sí solos no van a cambiar la situación de la empresa, por lo que a continuación se explica un pequeño flujo de las consideraciones que debe tener la información para cualquier tipo de reporte y las implicaciones que pueden llegar a tener.

Tabla N° 1. Consideraciones de la Información



Fuente: Elaboración Propia

1. Preparación:

La primera premisa es que la información del día a día se encuentre depurada y sea real, si a partir de este punto la información con la que se cuenta es incorrecta o está viciada con otros conceptos que no deben considerarse para análisis, las decisiones que se lleguen a tomar seguramente tendrán consecuencias negativas en el futuro.

2. Elaboración

Una vez que se cuenta con información veraz y confiable, se deben elaborar los reportes en tiempo y forma, en un ejemplo, podemos decir que en el mercado existe un oferta para adquirir computadoras a un excelente precio, pero la oferta es válida únicamente pagando en efectivo, en base a eso se tendrá que solicitar al área de finanzas que elabore un flujo de efectivo para determinar si



cuentan con la liquidez suficiente para comprar las computadoras y no descapitalizarse, sin embargo, si no elaboran estos reportes en la fecha requerida, no se tendrán bases para tomar decisiones y se desaprovecharán las oportunidades que se vayan presentando.

3. La Interpretación:

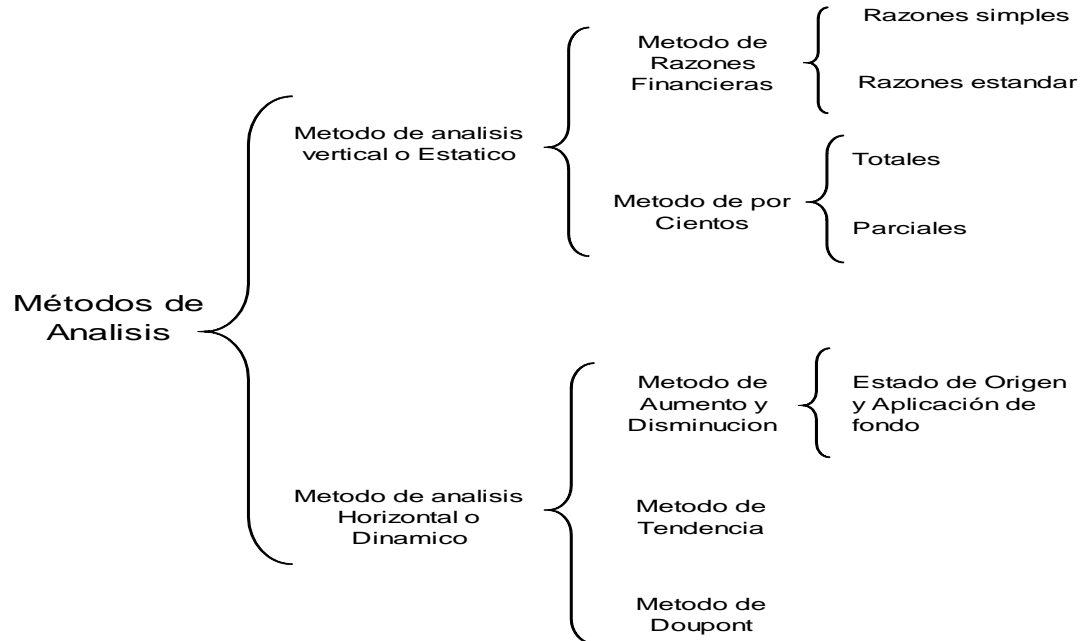
En este punto es importante porque realmente es donde se obtiene el detalle fino para la toma de decisiones claro que con base en los números y cifras presentadas, se pueden obtener tantas conclusiones como uno desee para elaborar estrategias, aplicar planes de contingencia, preveer alguna dificultad en el futuro, entre otros.

En la siguiente unidad, expondremos cómo debe evaluarse la posición financiera de la empresa, ya que la contabilidad centra la atención en la manera como se preparan los estados financieros, entonces aquí demostraremos sobre cómo se utilizan las herramientas básicas financieras en la administración para mejorar el desempeño de la empresa y cómo examinan los inversionistas la posición financiera., el análisis de los estados financieros implica una comparación del desempeño de la empresa con el de otras compañías que participan en el mismo sector de negocios, el cual, por lo general, se identifica con base en la clasificación industrial de la compañía por lo común, el análisis se utiliza para determinar la posición financiera de la empresa con el objeto de identificar sus puntos fuertes y débiles en la actualidad.

Al mismo tiempo nos sirve para examinar las relaciones entre los datos de los estados principales, con la finalidad de ver, evaluar la gestión y el grado del éxito alcanzado por la empresa, el propósito es conocer las debilidades y fortalezas de la empresa para efectuar estos análisis necesitamos de herramientas tales como: el análisis vertical; el análisis horizontal; las razones financieras.



Tabla n° 2; Métodos de Análisis



Fuente: Interpretación de Estados Financieros por A. Perdomo Moreno, Edit. IHS, 2ª. Edición.

Entre los temáticos más importantes cubiertos por el análisis son:

1. Posición de liquides y flujo de efectivo.
2. Nivel y efecto de endeudamiento.
3. Obtención y utilización de fondos.
4. Rendimiento de inversiones de capitales.
5. Manejo de inversiones en el activo circulante.
6. Márgenes de utilidad y su composición.
7. Rentabilidad de capitales propios.
8. Cumplimiento de planes presupuestos y estándares.
9. Solidez de la estructura del balance y su posición financiera.



A continuación entenderemos el concepto de análisis y la necesidad para los analistas en la toma de decisiones siendo uno de los conocimientos esenciales para el cargo que ejerce.

4.12. Herramientas Básicas Financieras

Los métodos o herramientas de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables, además de facilitar la interpretación del significado de tales cifras y el de sus relaciones.

Sin embargo, solo representa un medio y no un fin, ya que son herramientas para medir y comparar hechos o tendencias del pasado y del presente, de preferencia en lo que toca a hechos y tendencias perjudiciales o desfavorables a la empresa, con el objeto de poder derivar explicaciones y observaciones relativas a la actuación de tales causas en la marcha de una compañía, con la finalidad de eliminar las de efectos desfavorables y promover aquellas que se tengan como favorables.

La importancia de los métodos de análisis radica en la información financiera que reportan como ayuda en la toma de decisiones de los administradores dentro de la dirección de una empresa. Sin la interpretación el conocimiento que se tenga de las deficiencias será solo exterior y descriptivo; se llegará a decir que las cosas son así; pero no por qué son así.

Para el análisis financiero es importante conocer el significado de los siguientes términos:



- Rentabilidad: es el rendimiento que generan los activos puestos en operación.
- Tasa de rendimiento: es el porcentaje de utilidad en un periodo determinado.

- Liquidez: es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.

Los métodos de análisis se clasifican en forma enunciativa y no limitativa como sigue:

- a. Método de análisis vertical o estático:
 1. Procedimiento de Porcientos integrales.
 2. Procedimiento de Razones Simples.

- b. Método de análisis horizontal o dinámico:
 1. Procedimiento de aumentos y disminuciones.
 2. Procedimiento de estado de origen y aplicación de fondo

- c. Método de análisis histórico o tendencia:
 1. Procedimiento de las tendencias, que para efecto de la comparación se puede prestar a base de:
 - Serie de Cifras o Valores
 - Serie de Variaciones
 - Serie de Índices.

- d. Método de análisis proyectado o estimado.
 1. Procedimiento de Control Financiero Dupont



4.12.1. Análisis Vertical o Estático

El análisis vertical o estático, viene basándose en la comparación entre sí de las cifras obtenidas al fin de un periodo de operaciones, tanto en las cuentas de balance general como en el de pérdidas y ganancias.

Es decir, el análisis vertical establece la relación porcentual que guarda cada componente de los estados financieros con respecto a la cifra total o principal, con esta técnica identificamos la importancia e incidencia relativa de cada partida y permite una mejor comprensión tanto de la estructura como de la composición de los estados financieros como lo es el balance general y el estado de resultados, comparando las cifras en forma vertical.

En este caso se toman dos estados financieros (balance general o estado de resultados) de dos periodos consecutivos, preparados sobre la misma base de valuación lo siguiente se presentan las cuentas correspondientes de los estados analizados. (Sin incluir las cuentas de valorización cuando se trate del balance general).

Se registran los valores de cada cuenta en dos columnas, en las dos fechas que se van a comparar, registrando en la primera columna las cifras del periodo más reciente y en la segunda columna, el periodo anterior. (las cuentas deben ser registradas por su valor neto).

Se crea otra columna que indique los aumentos o disminuciones, que indiquen la diferencia entre las cifras registradas en los dos periodos, restando de los valores del año más reciente los valores del año anterior. (Los aumentos son valores positivos y las disminuciones son valores negativos).



En una columna adicional se registran los aumentos y disminuciones y porcentaje. (Este se obtiene dividiendo el valor del aumento o disminución entre el valor del periodo base multiplicado por 100).

En otra columna se registran las variaciones en términos de razones, se obtiene cuando se toman los datos absolutos de los estados financieros comparados y se dividen los valores del año más reciente entre los valores del año anterior, al observar los datos obtenidos, se deduce que cuando la razón es inferior a 1, hubo disminución y cuando es superior, hubo aumento.

Para efectuar el análisis vertical hay dos procedimientos:

4.12.2. Procedimiento de Porcientos Integrales

Este procedimiento de porcientos integrales consiste en la separación del contenido de los estados financieros a una misma fecha o correspondiente a un mismo periodo, en sus elementos o partes integrales, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con el todo.

También puede recibir otros nombres, tales como: procedimiento de porcientos financieros, procedimiento de porcientos comunes, procedimiento de reducción a porcientos.

Toma como base, el axioma matemático que enuncia diciendo que el todo es igual a la suma de sus partes, de donde al todo se le asigna un valor igual al 100% y a las partes un por ciento relativo.

Su aplicación puede enfocarse a estados financieros estáticos, dinámicos, básicos o secundarios, tales como el balance general, estado de pérdidas y



ganancias, estado del costo de venta, estado del costo de producción, estado analítico de gastos de fabricación, estado analítico de gastos de venta, etc.

El procedimiento facilita la comparación de los conceptos y las cifras de los estados financieros de una empresa, con los conceptos y las cifras de los estados financieros de empresas similares a la misma fecha o del mismo periodo, con lo cual se podrá determinar la probable anomalía o defecto de la empresa.

Fórmulas aplicables.

Dos fórmulas podemos aplicar en este procedimiento, a saber:

$$\text{Porcentaje integral} = \left(\frac{\text{Cifra parcial}}{\text{Cifra base}} \right)$$

En la práctica la primera se emplea en mayor proporción para estados financieros sintéticos y la segunda fórmula para estados financieros detallados.

100

$$1. \text{ P.I} = \text{FC} \left(\frac{\text{C.P}}{\text{C.B}} \right) 100$$

$$2. \text{ FC} = \left(\frac{100}{\text{C. B}} \right) \text{C.P}$$



Ahora el factor constante se multiplica por cada cifra parcial

Cuenta	Factor Constante	×	Cifra Parcial	=	Porciento
Margen sobre Ventas	xxx		xxx		xxx%

Una vez analizado deberá procederse a compararlo para estar en posibilidades de emitir juicios de base y conocer la verdadera situación financiera de la compañía, descubrir enfermedades de la empresa, tomar decisiones acertadas.

Además las aplicaciones incorrectas de este procedimiento se pueden dar cuando comparamos los conceptos y las cifras de dos o más estados financieros de la misma empresa, a distintas fechas o periodos, los porcentos serán falsos y conducirán a error.

Tabla n°3 Porciento Integrales

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.
ESTADO DE RESULTADO
PERIODOS QUE COMPRENDE 2013
EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

DESCRIPCION	2013	Porciento
VENTAS NETAS	C\$ 106,575.00	100%
COSTO DE VENTA	53,600.00	50%
UTILIDAD BRUTA	C\$ 52,975.00	50%
GASTOS DE OPERACIÓN	33,585.44	32%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	19,739.31	19%

Fuente: elaboración propia

Para las conclusiones podemos expresar que el informe de porcentaje integral nos muestra:



1. Por cada C\$1.00 de ventas netas. C\$0.50 corresponde al costo de lo vendido, es decir, lo que a la empresa le cuesta C\$0.50 lo vende a C\$1.00.
2. Por cada C\$1.00 de ventas netas, la empresa obtiene C\$0.50 de utilidad bruta.
3. Por cada \$1.00 de ventas netas la empresa obtiene \$0.32 de margen o utilidad de operaciones.
- 6) Por cada \$1.00 de ventas netas, la empresa obtiene una utilidad de C\$0.19.

Por cientos integrales totales; aquí las cantidades que se igualan al 100% son en el primer estado el total del activo y la suma del pasivo más el capital contable, pudiéndose determinar después los por cientos de cada capítulo del estado de situación financiera, así como los por cientos parciales de cada uno de los conceptos, en el estado de resultados, el 100% corresponde a las ventas netas.

Por cientos integrales parciales; es el estudio del activo circulante porcientos integrales de los valores del activo circulante, se toma como igual al 100% el valor total de este rubro y sobre esta base, se calculan cada uno de los valores parciales de cada uno de sus conceptos.

4.12.3. Método de Razones Simples

Desde nuestro punto de vista financiero y en forma sencilla entendemos por razón el cociente que resulta de dividir un número entre otro, o de cuanta veces un concepto contiene a otro, el método de razón simple consiste en relacionar una partida con otra partida, o bien, un grupo de partidas con otro grupo de partidas a través de su cociente.



Es indudable que entre las diversas cifras que contienen los estados financieros existen algunas relaciones que conviene determinar numéricamente, sin embargo en la construcción de las razones financieras es necesario que exista correlación lógica entre las cantidades que se seleccionan para determinar las razones, ya que a nadie se le ocurrirá obtener la razón entre las ventas netas de un ejercicio con respecto a los gastos de instalación por amortizar al final de dicho periodo, porque tal razón carecerá de toda utilidad por no tener ningún significado.

Podríamos decir que las razones que se pueden obtener de los estados financieros son ilimitadas, puesto que dependen de los problemas que se estén estudiando y de los diversos acontecimientos que de alguna manera influyen en el problema o situación estudiando.

Sin tratar de hacer una enumeración limitativa de las razones simples que ordinariamente se obtienen, a continuación trataremos las de uso más común o tradicional en las áreas generales de estudio en el análisis de la información financiera de una empresa:

Los principales índices o coeficientes que se encuentran de cada una de las áreas del análisis son como siguen:

1. Análisis de solvencia o liquidez

- Razón de liquidez o índice del capital de trabajo.
- Índice de solvencia inmediata o prueba del ácido.
- Índice de rotación de los créditos.
- Índice de margen de seguridad.
- Índices de rotación de inventarios.



2. Análisis de Estabilidad endeudamiento

- Índice de financiamiento externo o nivel endeudamiento.
- Coeficiente de utilidad a intereses o índice de cobertura de intereses.
- Índice de capitalización a largo plazo.
- Días cartera promedio.
- Rotación del activo fijo
- Índice de inversión del capital
- Índice del valor contable del capital

3. Análisis de Rentabilidad

- Índice de rentabilidad del capital contable.
- Índice de rendimiento sobre activos, o rentabilidad de las inversiones totales.
- Índice de margen de utilidad bruta.
- Índices de estudio de las ventas.
- Índices del estudio de la utilidad neta.

El procedimiento de las razones simples tiene un gran valor práctico, puesto que permite obtener un número ilimitado de razones e índices que sirven para determinar la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad además de la permanencia de sus inventarios en almacenamiento, los periodos de cobro de clientes y pago a proveedores y otros factores que sirven para analizar ampliamente la situación económica y financiera de una empresa.



4.12.1.1.1. Análisis de Solvencia y Liquidez

a. Razón de Liquidez o Índice del Capital de Trabajo.

En cuanto sea más fácil convertir los recursos del activo que posea la empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos, sin embargo, debe aclararse que la liquidez depende de dos factores:

En cuanto sea más fácil convertir los recursos del activo que posea la empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos, sin embargo, debe aclararse que la liquidez depende de dos factores:

El tiempo requerido para convertir los activos en dinero y la incertidumbre en el tiempo y del valor de realización de los activos en dinero, la ilustración aritmética de este índice financiero es como sigue:

$$\text{Razón de liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = \%$$

Entre más elevado sea este coeficiente, mayor será la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

- Índice de Solvencia Inmediata o Prueba del Ácido.

Se calcula restándole al activo circulante los inventarios y dividiendo el resultado obtenido entre el pasivo a corto plazo, esto se debe a que del total de los activos de una empresa, los inventarios suelen ser el renglón menos líquido, además de que pueden producir pérdidas con mayor facilidad, por lo tanto, esta



medida de capacidad para cubrir deudas a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de los inventarios es importante el cálculo de este índice:

$$\text{Índice de Solvencia Inmediata} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$$

Este índice es más preciso que el anterior para mostrar la liquidez de la empresa, pues excluye a los inventarios; ya que como se comentó anteriormente es el renglón menos líquido del activo circulante, tradicionalmente se considera como prueba del ácido por ser un índice más rigorista ya que se considera las disponibilidades más inmediatas, relacionadas con las obligaciones a corto plazo.

Es muy importante puntualizar que en la determinación de este coeficiente hay que tomar en cuenta el principio matemático que indica: que si a una fracción superior al entero se le aumenta igual valor en el numerador y en denominador, el cociente que resulta será menor, lo contrario ocurre con una fracción inferior al entero.

Por lo que el analista financiero deberá de tomar en cuenta este principio para no llegar a cifras engañosas con las razones financieras, lógicamente que una empresa que se endeuda más a corto plazo estará en una situación financiera a corto plazo menos favorable, aun cuando con el efectivo recibido del préstamo pueda por el momento cubrir una necesidad apremiante de dinero en efectivo.



b. Índice de Rotación de los Créditos.

Esta razón financiera proporciona la rotación de las cuentas por cobrar de una empresa y poder medir la recuperación de la cartera de créditos, su fórmula es la siguiente:

$$\text{Índice de Rotación Créditos} = \frac{\text{Ventas Netas Anuales a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = \text{veces}$$

Esto significa el número de veces de rotación que tienen en el ejercicio las cuentas por cobrar, o sea, la velocidad con que se realiza la cobranza, si este índice resulta bajo, puede ser por una política de crédito muy liberal o complaciente y un índice alto puede ser por una política de crédito muy estricta

En la práctica deberá buscarse siempre que la cartera se recupere en el menor tiempo para no congelar la inversión en cartera que por lo regular es mucha y es más, en épocas de inflación los plazos de crédito se deberán acortar reflejándose en un índice de rotación de créditos mayor.

c. Índice del Margen de Seguridad.

Esta razón nos indicará lo que se posee del activo circulante para pagar el pasivo exigible a corto plazo. la ilustración de este índice es como sigue:

$$\text{Mager de Seguridad} = \frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = \%$$

Como es sabido el capital de trabajo es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo, a través de este índice podemos interpretar que la



empresa cuenta con un porcentaje para ofrecer como margen de seguridad a sus acreedores a corto plazo por cada córdoba de deudas a corto plazo.

d. Índices de Rotación de Inventarios

Otros índices que tienen relación con la solvencia de una empresa, son aquellas que determinan la duración del ciclo económico – financiero, o sea, la rotación de cada uno de los conceptos que integran los inventarios del activo circulante, permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado, además nos permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar mejor dicho si se ha vendido la mercancía.

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Invetnario}} = \text{veces}$$

La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo.

- Análisis de Endeudamiento

a. Índice de Financiamiento Externo o grado de Endeudamiento

Esta razón financiera es un indicador general en cuanto al riesgo financiero de la compañía.

$$\text{Indice de Financiamiento Externo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}} \%$$



Si se relaciona el nivel de endeudamiento de una empresa con el costo del capital, se dice en la teoría tradicional que el índice del costo de capital disminuye al aumentarse el pasivo, pero al llegar a un cierto nivel de endeudamiento (punto óptimo), dicho costo de capital se incrementara por los motivos siguientes:

- Los acreedores de la empresa prestaran a una mayor tasa de interés o exigirán mayores garantías a los préstamos que concedan o adoptaran mayores restricciones en sus condiciones crediticias.
- Los accionistas al observar que existe mayor riesgo financiero podrán tomar la decisión de vender sus acciones a precios inferiores al del mercado, aumentándose por lo tanto la oferta de acciones y disminuyendo su precio de mercado, situación que origina un aumento en el costo del capital de la fuente propia de recurso.

b. Coeficiente de Utilidad a Intereses o Índice de Cobertura de Interés.-

Este índice nos muestra la capacidad que tiene la empresa para cumplir sus obligaciones contraídas. A un mayor coeficiente, la empresa estará en la posibilidad de disponer en mayor grado del futuro financiero de sus operaciones y por el contrario, un índice bajo reflejara una posición difícil para obtener financiamientos externos

$$\text{Coeficiente de Utilidad a Intereses} = \frac{\text{Utilidad antes de Im puesto} + \text{Intereses s / Financ.}}{\text{Intereres Devengados s / Financ.}}$$



Al mencionar la capacidad de pago de una empresa, esta, nos relacionando tanto el pago de los intereses por financiamientos externos, al mencionar la capacidad de pago de una empresa, estamos relacionando tanto el pago de los intereses por financiamiento, como la liquidación o amortización del capital.

c. Índice de Capitalización a Largo Plazo

Para efecto de entender la presente razón, debe señalarse que la capitalización a largo plazo de una empresa es la suma del pasivo a largo plazo más el capital contable, así pues, la razón se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Capitalización a Largo Plazo} = \frac{\text{Crédito a Largo Plazo}}{\text{Capitalización a Largo Plazo}} = \%$$

Este índice hace resaltar la vital importancia que tiene el pasivo a largo plazo en la estructura financiera de la empresa, por lo que en la medida en que aumenten sus préstamos a largo plazo se tendrá capitalización a largo plazo más estable y seguro.

d. Días Cartera Promedio o Días de Inversión en Cartera.-

$$\text{Días Cartera Promedio} = \frac{\text{Saldo de Cta de Clientes}}{\text{Venta Diaria Promedio}} = \text{dias}$$

A su vez:

$$\text{Venta Diaria Promedio} = \frac{\text{Ventas del Ejercicio}}{365} = \text{dias}$$



Esta razón indica que los días para recuperar la cartera de clientes o sea el tiempo de convertibilidad.

e. Rotación del Activo Fijo

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Fijo} - \text{Deprec. Acumulada}} = \text{veces}$$

El coeficiente anterior nos indica el número de veces que son utilizados los activos fijos de trabajo en la producción y venta del ejercicio contable.

f. Índice de Inversión del Capital.

Uno de los procedimientos para indicar la relación existente entre activo fijo y capital contable, es cuantificarlo a través del resultado de esta razón.

Puede indicarnos el probable exceso de inversión en activos fijos que representan una disminución en las utilidades por los altos cargos de depreciaciones, reparaciones, gastos de conservación y capital invertido ociosamente.

$$\text{Índice de Inversión del Capital} = \frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Capital Contable}} = \%$$

g. Índice de Valor Contable del Capital.

La estabilidad de una empresa depende en gran parte del refuerzo que se le proporcione al capital de la misma, la retención entre estos dos valores es el índice que muestra la política seguida a este respecto.



$$\text{Valor Contable del Capital} = \frac{\text{Capital Contable}}{\text{Capital Social}} = \%$$

El índice obtenido deberá ser superior a 1, (uno) y el excedente de esta cifra representara la inversión adicional a la inversión nominal del capital social.

- Análisis de Rentabilidad

a. índice de rentabilidad del capital contable.

En la determinación de este índice intervienen dos elementos los cuales son: el porcentaje de utilidad neta sobre ventas significa el margen de utilidad neta en cada peso de ventaja logrado; el índice de rotación del capital, significa el número de veces que las ventas netas contienen al capital de la compañía.

El cálculo de esta razón es como sigue:

$$RESI = \frac{\text{Utilidad Neta después I.S.R.}}{\text{Ventas Netas}} \times \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital Contable}}$$

O también en forma concentrada esta razón se determinan:

$$RESI = \frac{\text{Utilidad Neta después de I.S.R.}}{\text{Capital Contable}}$$

Este índice financiero es el más importante dentro del análisis de rentabilidad de una empresa fue utilizado por primera vez por la empresa dupont



en los estados unidos, y ha contribuido eficazmente a estudios prácticos de control financiero.

Las bases de este índice son las siguientes:

- El fin supremo de una empresa no es la obtención del máximo beneficio, sino la del máximo Return On Investment (ROI) es decir el máximo rendimiento del capital invertido.
- Se han de registrar y controlar continuamente la mayor cantidad posible de los componentes o elementos que ejerzan su influencia sobre esta meta principal de la empresa.

b. índice de rendimiento sobre activos o rentabilidad de las inversiones totales

Este es el índice original del ROI utilizado por el método dupont., su finalidad consistió en explicar la integración de la formula ROI e interpretar su resultado como se pensaba es un instrumento de control interno de la empresa (para empresas ligadas a un grupo y campos relacionados con el producto y la gestión directiva).

Esta razón se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Indice del Rendimiento sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta después I.S.R.} + \text{Inters. Deveng.}}{\text{Activo Total}}$$



c. Índice del margen de utilidad bruta

El objeto que se tiene al aplicar esta razón, es conocer cuánto se obtiene de rendimiento antes de Gastos de Operación, por cada peso de venta neta, es decir, que por cada ingreso se obtiene total de Utilidad Bruta.

$$\text{Porcentaje de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

d. Índice del estudio de las ventas.

Este índice sirve para determinar la insuficiencia de las ventas, lo que motiva la reducción de las utilidades

$$a. \text{Índice de las Ventas} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital Contable}} = \%$$

Los accionistas invierten su capital en la empresa con el fin de obtener la mayor rentabilidad, para lo cual es necesario vender, es lógico pensar que las utilidades aumentan en proporción al aumento de ventas y disminución de costos y gastos.

Esta razón es una medida de la eficiencia administrativa en el manejo del capital propio por lo tanto cuanto mayor es el volumen de operaciones y resultados que se realicen con un capital contable determinado, mayor es la habilidad de la dirección para elevar la rentabilidad de la inversión propia.

$$b. \text{Índice de las Ventas} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Fijo}} = \%$$



Por lo general uno de los renglones más importantes por su cuantía en las empresas de transformación lo constituye el activo fijo y para cumplir con los objetivos de rentabilidad propuestos, la cuantía de las ventas debería guardar una proporción con la inversión en activos fijos.

El índice representa que por lo invertido en activos fijos se logra obtener ingresos esta es una medida del grado de realización del propósito de producir para posteriormente vender lo fabricado.

e. Índice del estudio de la utilidad neta

A través de esta razón, el ejecutivo financiero podrá evaluar la razonabilidad de los precios de ventas en función de sus costos y gastos, pudiendo adoptar las medidas pertinentes para aumentar precios de venta, reducir costos, gastos o bien, combinar todos estos conceptos.

$$a) \text{Margen de Utilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

$$b) \text{Relación Utilidad Neta a Capital Social} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}} = \%$$

$$c) \text{Utilidad Neta por Acción Común} = \frac{\text{Utilidad Neta} - \text{Dividendos Preferentes}}{N^{\text{a}} \text{ Acciones Comunes}} = \%$$

$$d) \text{Dividendo por Acción} = \frac{\text{Dividendo por Acción Común}}{\text{Utilidad Neta por Acción Común}} = \%$$

$$e) \text{Valor Contable de las Acciones} = \frac{\text{Capital Contable}}{N^{\text{a}} \text{ Acciones Comunes}} = \%$$



- Método de Razones Estándar

Los coeficientes relativos obtenidos en el método de razones simples no tienen un significado por sí mismos, por lo cual para poder aprovecharlo con todo su valor, se es necesario compararlos para desprender conclusiones lógicas en materia económica-financiera.

Si aceptamos alguna validez al método de razones simples es decir que existen verdaderas relaciones de causa y efecto entre las diversas formas de inversión del capital aportado por los socios y del crédito recibido de terceros así como entre las diversas operaciones de la empresa con respecto a la estructura financiera, tenemos que admitir que deba existir una relación ideal normal de eficiencia, que permita obtener el mejor aprovechamiento de los recursos económicos para realizar el objeto de la empresa.

Si consideramos que esta razón estándar o ideal es la más conveniente para la empresa, tendremos que aceptar que el objetivo de la misma empresa será llegar a esta posición, por lo tanto al comparar la razón simple obtenida por la situación a los acontecimientos sucedidos, con la razón estándar, podrá determinar si esta empresa se encuentra dentro de los objetivos fijados en la razón estándar o si se ha alejado de ellos, situación en la cual tendrá que investigarse las causas por las cuales no se hayan alcanzado las metas deseadas.

La razón estándar viene a ser en realidad una razón simple promediada que se calcula utilizando los valores que se consideren adecuados para tener la mayor eficiencia posible.



Por razones estándar debemos entender la interdependencia geométrica del promedio de conceptos y cifras obtenidas de una serie de datos de empresas dedicadas a la misma actividad; o bien, una medida de eficiencia o de control basada en la independencia geométrica de cifras promedio que se compran entre sí; o también, una cifra media representativa normal o ideal a la cual se trata de igualar o llegar.

Por lo anterior, si dichos valores se realizan en la práctica, la razón estándar será idéntica a la razón simple, las formas estadísticas utilizadas para calcular las razones estándar son:

- a. La media aritmética
- b. La mediana
- c. La moda
- d. Cuartiles
- e. Desviación Estándar

Los autores que son partidarios de las razones estándar, afirman que el cálculo puede hacerse con bastante exactitud si se cuenta con experiencias suficientes para determinarlas. sin embargo, en la práctica las empresas no son consecuencia de una serie de hechos puramente objetivos, si no que, en parte, el reflejo del modo de ser de los directores, que como hombres que son, actúan en las más extrañas y diferentes formas que son matemáticamente imponderables, además, no se puede aplicar a una empresa la experiencia obtenida en otra, porque cada una de ellas presenta características propias o especiales, y aun en compañías dedicadas al mismo ramo y que operan en aparentes condiciones similares.



Por lo tanto, la única experiencia que se podrá admitir para el cálculo de las razones estándar, sería la del pasado, para lo cual tenemos que pasar por alto que el ambiente económico y financiero en que actúan las empresas, varía con el tiempo, con las consiguientes repercusiones que sobre ellas ejerce.

Tampoco la situación del pasado quiere decir que sea la ideal, pues puede estar acarreado ineficiencias no percibidas por los directores de la empresa, las principales dificultades para el cálculo de las razones estándar son las siguientes:

- a. Diferentes criterios en la preparación de los estados financieros.
- b. Diferencias sustanciales entre la estructura financiera y el modo de operar las empresas.
- c. Dificultad para obtener datos de otras empresas, por razones confidenciales y del secreto profesional.
- d. Diferencias en los cierres de ejercicios contables en las distintas empresas, con la consiguiente variación estacionales.
- e. Variaciones propias de la situación económica en general.

Lo anterior, nos lleva a la conclusión de que el uso de las razones estándar para compararlas con las razones obtenidas de los acontecimientos realizados, no proporciona grandes ventajas; con lo cual bastara obtener las razones simples a que nos hemos referido, las que también habrá que juzgar tomando en consideración los hechos que en alguna forma repercuten en ellas, para no cometer graves errores.



4.12.4. Análisis Horizontal o Dinámico

Este viene siendo un procedimiento que se fundamenta en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha, por consiguiente, representa una comparación dinámica en el tiempo.

Debido a que tanto las cantidades comparadas como el porcentaje o la razón se presentan en la misma fila o renglón, este análisis es principalmente útil para revelar tendencias de los estados financieros y sus relaciones.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro, también muestra las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

4.12.5. Método de aumentos y disminución

Este método es el más fácil de comprender. Consiste en obtener las diferencias positivas (aumentos) o negativas (disminuciones), entre dos valores que se comparan con el objeto de conocer la magnitud de las variaciones



habidas en las cifras estudiadas y desprender por conciencia las conclusiones relativas.

El caso más clásico en el uso de este método se encuentra en el estado de situación financiera comparativo, que es el estado financiero más importante que se desprende de la contabilidad. ya que el balance comparativo contiene los valores correspondientes a dos estados de situación financiera dados, debidamente agrupados para determinar las diferencias de más o menos en cada unidad de los renglones de estos estados financieros.

Con la aplicación de este método se pueden obtener conclusiones con respecto a las modificaciones habidas en los diferentes renglones de los estados que se analizan, es aplicable a la mayor parte de los estados financieros básicos que se conocen, otra aplicación práctica de este método la encontramos en el sistema de control presupuestal para conocer si los planes trazados se están cumpliendo en el periodo determinado, un sistema presupuestal carece de utilidad, si no se compra con las cifras realmente obtenidas en los renglones y cifras que se presupuestaron.

Tal comparación no es otra cosa que la aplicación del método de aumentos y disminuciones; ya que se obtienen las diferencias positivas o negativas con respecto a los valores conseguidos en el presupuesto, es también frecuente que las diferencias obtenidas por este método, se reduzcan a porcentos de acuerdo con este método, con el fin de hacerlas más comprensibles.



Tabla n° 5: Método de aumento y disminución

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.
ESTADO DE RESULTADO
PERIODOS QUE COMPRENDE 2013
EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

DESCRIPCION	2012	2013	Aumento (+) Absolutos	Disminución (-) Relativo
VENTAS NETAS	73,500.00	106,575.00	33,075.00	45.00%
COSTO DE VENTA	35,500.00	53,600.00	18,100.00	50.99%
UTILIDAD BRUTA	38,000.00	52,975.00	14,975.00	39.41%
GASTOS DE OPERACIÓN	29,987.00	33,585.44	3,598.44	12.00%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	8,013.00	19,389.56	11,376.56	141.98%

Fuente : Elaboración propia proporcionado por ferreteria el gigante,s.a.

En el cuadro anterior los porcentajes están indicando la proporción de aumento en cada uno de los renglones, así, si las ventas aumentaron en un 45% con respecto a las del año anterior; en tanto que el costo de ventas tuvo un aumento del 50% lo cual llevo a que la utilidad bruta disminuyera más que proporcional al aumento habido en las ventas en un 34.41%.

Por otro lado como los gastos de operación crecieron también menos que proporcionalmente al aumento registrado en las ventas ya que solo aumentaron en un 12%, la utilidad neta aumento todavía más para llegar al 141.98% de aumento con respecto a la utilidad obtenida en el ejercicio de 2000.

Esto nos lleva a la conclusión de que debemos ser cuidadosos en la lectura de porcentajes a que han sido reducidas las cifras absolutas de un estado financiero, especialmente cuando se trata de disminuciones obtenidas con el empleo de este método.



4.12.2.1. Estado de Origen y Aplicación de Fondos

Definición. es lógico suponer que si en su nombre no existe un criterio uniforme, con mayor razón sucede lo propio en su definición, efectivamente existen numerosas definiciones, las cuales si bien es cierto que todas en si pretenden expresar la ideología del estado, difieren sustancialmente en su exposición. citaremos dos de ellas, que nos servirán de base para obtener nuestra propia definición:

- Es el estado financiero que tiene por objeto mostrar los recursos que ha obtenido una empresa y la aplicación que se ha hecho de los mismos
- Es el estado financiero que resume mediante una ordenación especial, los cambios en las conclusiones financieras de una empresa, como consecuencia de las operaciones practicadas en un periodo determinado.

Si examinamos estas definiciones, podrá apreciarse que en la primera se expone el objeto perseguido por este estado, en tanto que la segunda expone el procedimiento en que se basa su formulación, por lo tanto podremos sintetizarlo y obtener un concepto que abarque los dos puntos de vista.

- a. Origen de los recursos: Son aumentos de efectivo por la disminución de activo, incremento de pasivo o incremento de capital.
- b. Aplicación de recursos: Son disminución de efectivo por aumento de activo disminución de pasivo o disminución de capital.

El estado de origen y aplicación de fondos, explica como han variado las cuentas que forman el activo y el pasivo, durante un periodo de tiempo



determinado por dos balances consecutivos. Intenta mostrar cuales han sido las causas que han provocado un aumento o disminución del Capital Circulante, indicando sus variaciones, orígenes y aplicaciones.

El estado además de revelar las variaciones cuantitativas, facilita la información necesaria para investigar las causas que influyeron en la estructura económicos financiera de la empresa.

4.12.2.1.1. Formulario

El formulario del estado de origen y aplicación de fondos, por conceptos, expresa:

1. Cuentas de balance: Activo, Pasivo y Neto Patrimonial.

2. Cantidades de las cuentas:

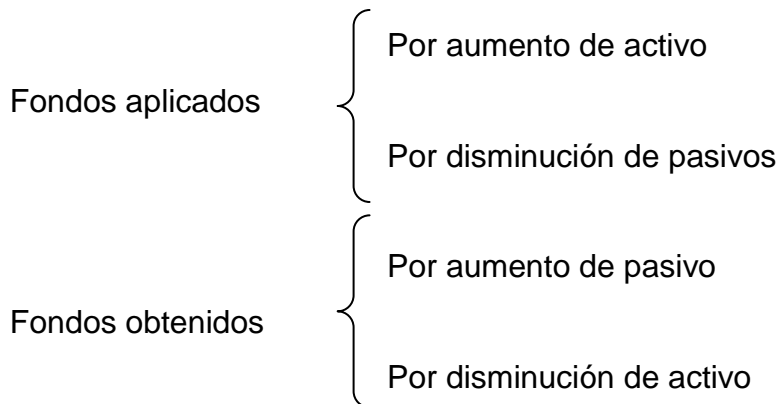
- Primer balance
- Segundo balance

3. Total de las variaciones:

- aumentos de activo y disminuciones de pasivo
- aumentos de pasivo y disminuciones de activo



4. Variaciones del activo financiero y del pasivo financiero



4.12.2.1.2. Interpretación de las variaciones

El estado de origen y aplicación de fondos, revelador de las variaciones cuantitativas del complejo activo, pasivo y neto patrimonial, facilita la información necesaria para investigar las causas que han influido en la evolución de la estructura económica y financiera de la empresa.

Con carácter general se pueden citar las siguientes consideraciones sobre la interpretación de los cambios producidos y sus incidencias:

- El aumento del activo circulante influye favorablemente si obedece a un mayor saldo de las cuentas de clientes y de las de existencias, como consecuencia de que el volumen de las ventas ha crecido paralelamente. por el contrario, incide desfavorablemente si es debido a retrasos en el cobro de los créditos o a la acumulación de incobrables o a un mayor almacenamiento de existencias por reducción de la cifra de ventas.
- El aumento del pasivo circulante significa, en principio, un cambio desfavorable, así como una disminución, por el contrario, influye favorablemente, y no altera la situación cuando su variación positiva o negativa está correlacionada con el activo circulante.



- El aumento o disminución del activo fijo influye favorable o desfavorablemente, toda vez que, una mayor o menor inversión, en principio, supone también una mayor o menor productividad.
- Los aumentos de las amortizaciones acumuladas, que suponen mutaciones del activo fijo en masas patrimoniales más líquidas, mejoran la situación de la empresa, ya que, al repercutir sobre el coste de los productos fabricados, se recaudan indirectamente a través de las ventas.
- El aumento del pasivo fijo puede favorecer la situación financiera, máxime si obedece a una sustitución del pasivo circulante que era excesivo, mejorando así el índice de liquidez. de la empresa.
- Si el saldo de las empresas filiales aumenta, hay que averiguar a qué obedece e informarse de la situación que las mismas presentan.
- Los aumentos del capital y de las reservas mejoran el índice de endeudamiento, así como una disminución lo empeoran.
- Los beneficios mejoran la situación al contribuir al aumento de los fondos propios, mientras que las pérdidas la empeoran al suponer un drenaje de los mismos.
- No afectan al cambio de la estructura de la empresa, las revalorizaciones contables por la actualización monetaria, ni los traspasos de las cuentas de resultados a reservas, o de reservas a capital.



4.12.6. Análisis de Tendencia

Pertenece también, al igual que los estados comparativos, a la técnica de análisis horizontal, en consecuencia, al emplear éste método es necesario, de todas maneras, conocer los estados financieros comparativos de varios períodos para que, con base en la información allí registrada, se puedan calcular las tendencias mostradas por una o más variables, en conjunto o en forma aislada.

Una tendencia es, por definición, la propensión o dirección seguida por alguna variable, de especial interés, por ello, el análisis de tendencias tiene en cuenta la situación de uno o más saldos de una empresa y su evolución, en diferentes momentos, con el propósito de identificar el comportamiento o tendencia propiamente dicha, para tomar medidas al respecto o para proyectar posibles resultados futuros.

La interpretación del sentido del movimiento de las tendencias debe hacerse con las debidas precauciones, teniendo presente la influencia de:

- Los cambios constantes en los negocios
- Las fluctuaciones en los precios
- Los defectos de los métodos para recolectar y depurar los datos
- El desgaste natural, por el transcurso del tiempo, del significado de las cifras pertenecientes al pasado: es peligroso regresar muy atrás, en lo referente al tiempo, para verificar cualquier cosa del pasado y fundar afirmativamente, en forma enfática, el futuro de una empresa.
- Que el sentido del movimiento de la tendencia es el resultado de un conjunto de factores, cuya influencia puede ser contradictoria.



4.12.2.1.3. Año base e índices de tendencias

La aplicación de este método requiere de la elección de un año base que te va a servir como referencia o punto de partida de tus cálculos para poder observar la tendencia que está siguiendo cada concepto.

Para calcular los cambios sufridos en cada rubro una vez determinada la base, solamente debes dividir el saldo del rubro que te interese de cada año, entre el saldo base y el resultado lo multiplicas por 100, con lo que obtendrás un resultado conocido como índice de tendencia.

El procedimiento de cálculo en los cambios sufridos en cada año y en cada rubro, es necesario determinar el índice de tendencia respectivo

$$\text{Indice de Tendencia} = \frac{\text{Saldo del año en cuestión} \times (100)}{\text{Saldo del año Base}} = \%$$

Una vez obtenidos los índices, es muy conveniente graficarlos para ver con claridad cómo se está comportando tu empresa financieramente, el resultado es la tendencia, que puede tomar valores superiores, si se ha presentado crecimiento, o si ha habido decrecimiento o disminución.

4.12.7. Análisis de Dupont o Modelo Francés

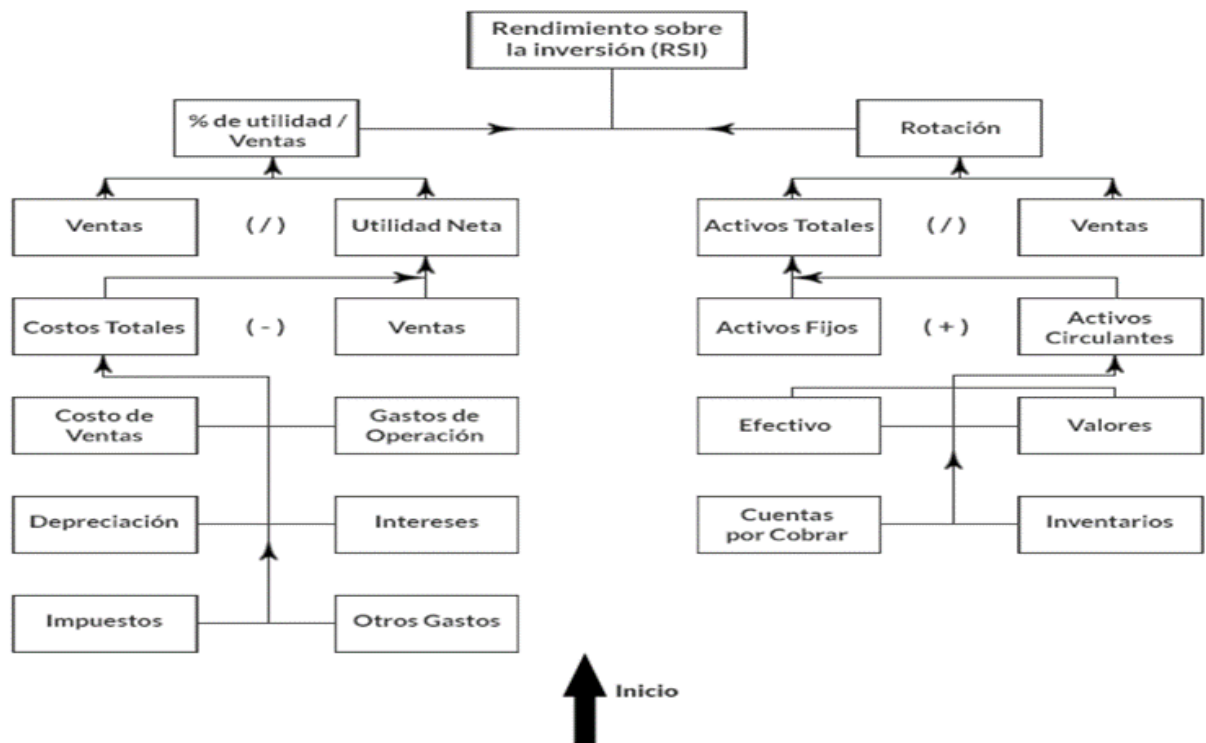
El sistema dupont de análisis financiero conjunta las razones y proporciones de actividad con las de rendimiento sobre ventas, dando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos, este método también es conocido como rendimiento sobre activos totales y mide la eficiencia de la empresa en el aprovechamiento de los recursos



involucrados en ella, una parte del sistema desarrolla la rotación de activos, mostrando la suma de los activos circulantes, adicionados a los activos fijos, dando el total de activos de una empresa, este total invertido dividido por las ventas, da como resultado la rotación de la inversión total, es equivalente a la rotación del activo total respecto de las ventas.

La otra parte del sistema muestra la utilidad sobre ventas después de impuestos, las utilidades netas divididas entre las ventas, es el margen de utilidad sobre las ventas, cuando la rotación de los activos se multiplica por el rendimiento de las ventas, da como resultado el rendimiento sobre la inversión (ROI).

Tabla n°4; El Sistema Dupont



Fuente: Claude Levy Leboyer.



4.12.3.2.1. Componentes del modelo DuPont

La principal ventaja del análisis dupont es que muestra las relaciones que existen entre los tres componentes del rendimiento sobre el capital:

- La rentabilidad de la empresa (margen de utilidad neta)
- La efectividad en el uso de los activos (rotación de activos totales)
- El uso del apalancamiento (multiplicador de apalancamiento financiero)

Estas relaciones también ayudan como una herramienta adicional en la evaluación del riesgo.

4.12.3.2.2. Fortalezas del modelo DuPont. Beneficios

Es relativamente fácil de computar y relativamente fácil de interpretar siendo una buena herramienta para enseñar cómo se pueden obtener mejores resultados.

Puede ser utilizado para convencer a la administración sobre las tareas a efectuar para profesionalizar las funciones y mejorar el desempeño, siendo una excelente herramienta para efectuar análisis utilizando el estado de resultados y el balance general, reconoce un hecho que muchos inversionistas no consideran, que dos empresas pueden tener el mismo rendimiento sobre el capital, y sin embargo una de ellas puede estar mejor administrada y ser más atractiva para compradores potenciales proporciona un entendimiento total de la empresa.

También presentan algunas limitaciones como lo es de utilizar valores contables que no son básicamente confiable, no incluye el costo de capital y si entra basura saldrá basura, las fórmulas del análisis dupont utilizan los valores



contables de utilidad neta, activos totales y capital contable que pueden distorsionar el rendimiento obtenido.

Sin embargo, con los ajustes adecuados y una interpretación cuidadosa, el análisis DuPont puede ayudar a identificar y cuantificar los impulsores de valor y finalmente a desarrollar las estrategias para mejorar el rendimiento de la inversión y que generan valor.

Cuando se emplea el sistema DuPont para el control divisional, tal proceso se denomina a menudo control del rendimiento sobre los activos (ROA), donde el rendimiento se mide a través del ingreso en operación o de las utilidades antes de intereses e impuestos. De este análisis pueden diseñarse estrategias para alcanzar una rentabilidad deseada, bien mejorando la rotación de los activos mediante políticas de manejo de los mismos, en especial los de operación, o bien, mediante la definición de un margen de utilidad.

4.12.3.2.3. Cálculo del índice de Dupont

Observaremos ahora como es su cálculo en su forma más sencilla.

Sistema dupont

Dupont = (Utilidad neta/ventas)*(ventas/Activo total)*(multiplicador del capital)

Como se puede ver el primer factor corresponde a la primera variable (margen de utilidad en ventas), el segundo factor corresponde a la rotación de activos totales (eficiencia en la operación de los activos) y el tercer factor corresponde al apalancamiento financiero.

Por lo general, un producto con un amplio margen de utilidad sobre ventas, es un producto con poca rotación, y precisamente el alto margen es para



compensar la poca rotación, un ejemplo de esto son los automóviles, los cuales nos e venden todos los días, razón por la cual deben trabajar con un margen más alto.

Caso contrario sucede con los productos de alta rotación, estos por sus características, suelen manejar un menor margen de utilidad sobre venta, lo cual es compensado por su rápida salida; vender muchos productos a un menor precio permite un buen resultado, lo mismo que vender pocos productos a un mayor precio, el problema es que cuando la competencia es fuerte, no se puede manejar un precio de venta alto, lo que significa que la rentabilidad de la empresa no se debe basar en el margen de utilidad, sino en la eficiencia de los activos.

- Rentabilidad

El rendimiento de la empresa se puede evaluar de diferentes maneras, y puede ser expresado por la tasa de crecimiento de las ventas por cuota de mercado, su posición competitiva sin embargo, detrás de todo esto está la idea de que el negocio debe ser rentable.

Se puede definir la rentabilidad de una empresa como su capacidad de producir un beneficio, por tanto, se puede evaluar comparando el resultado final y el valor de los medios utilizados para llegar al mismo, en la rentabilidad se pueden distinguir la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica, en las cuales dos conceptos serán de vital importancia: la eficiencia y la eficacia.

La eficacia es la capacidad de una empresa para alcanzar sus objetivos, y la eficiencia es la capacidad de una empresa para alcanzar estos objetivos pero realizándolo de forma que se optimicen sus recursos, la rentabilidad puede ser



analizada desde el punto de vista del empresario (rentabilidad económica) y el punto de vista de los accionistas (rentabilidad financiera).

- La rentabilidad económica:

Mide la rentabilidad de los capitales invertidos y sólo se determina antes de impuestos y la viabilidad es lo que nos indica desde el punto de vista económico si es rentable la empresa, la viabilidad económica de un negocio varía con el nivel de actividad, una mejor gestión de inventario, reducción de plazos de pago de clientes o un permiso de renovación del capital mejoran la rentabilidad.

- La rentabilidad financiera:

Mide la rentabilidad del capital propio. Interesa generalmente a los accionistas y está determinada después de impuestos, la rentabilidad financiera varía en función del nivel de endeudamiento de la empresa. Las formas de mejorar esta rentabilidad pueden venir por el aumento de los ingresos de explotación de la empresa o por la modificación de la estructura de su financiamiento y el aumento de la proporción de préstamos de su inversión (aumentar su ratio de deuda).

Cuando la rentabilidad económica es más alta que la tasa de interés que cobran los bancos (préstamos), este endeudamiento permite aumentar la rentabilidad financiera, esto significa que es más ventajoso para la empresa financiar una parte de su inversión con préstamos en lugar de recurrir a las aportaciones de los accionistas (patrimonio).



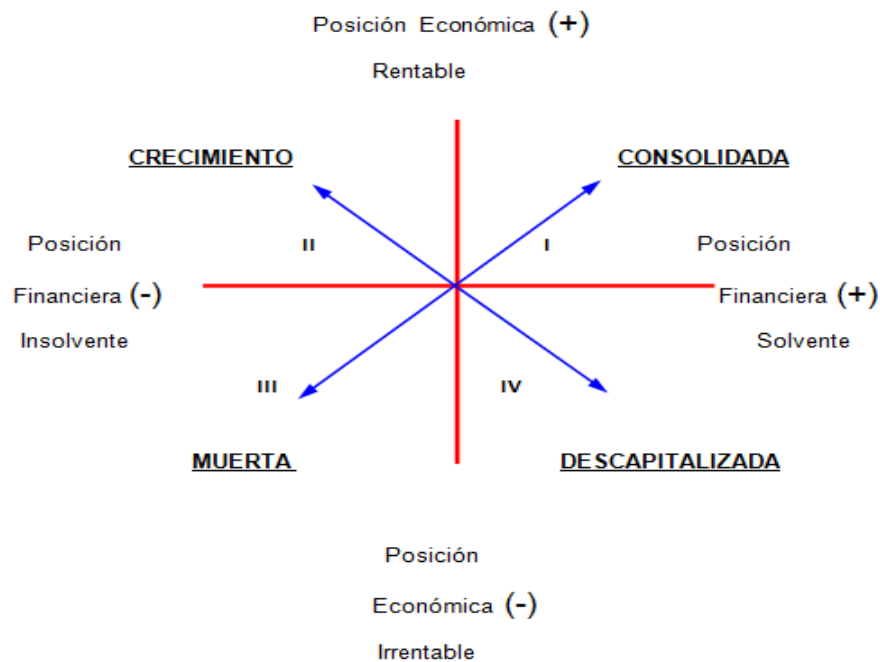
- cuadrante de navegación

En dependencia de las razones económicos y financieras se representa el cuadrante de navegación que muestra la posición económica y financiera de la entidad, es decir la rentabilidad y la solvencia.

La rentabilidad muestra la posición económica de la entidad, es decir la capacidad que esta tiene para generar y retener utilidades en un periodo determinado, por su parte la solvencia indica la posición financiera, o sea, la capacidad de pagó que tiene para enfrentar sus deudas en un momento dado.

El análisis financiero permite conocer en cual cuadrante se ubica la entidad que se está evaluando y partir de su situación llegar a conclusiones.

Diagrama n° 1 Posición Financiera



Fuente: Elaboración Propia



I- Cuadrante Consolidado:

Si la empresa es rentable (+) y solvente (+), ya que obtiene utilidades y genera suficiente efectivo por actividades de operación que le permite cumplir con sus obligaciones debe tratar de mantenerse esta situación y de colocar el efectivo excedente en depósitos bancarios a plazo fijo o inversiones de corto y largo plazo.

II- Cuadrante de crecimiento:

Si la empresa es rentable (+) y no solvente (-) aunque obtiene utilidades, no genera suficiente efectivo por actividades de operación para pagar las deudas lo que podría provocar que los acreedores declaren quiebra, se aconsejaría renegociar la deuda.

III- Cuadrante de Muerte:

La empresa no es rentable (-) y no es solvente (-), hay pérdidas y no se genera efectivo por actividad de operaciones se debe tratar de fusionar o reorganizar la entidad, se liquida.

IV- Descapitalizada:

Si no hay rentabilidad y no hay solvencia hay pérdida pero la entidad las cubre haciendo líquido sus activos y no líquidos, generando de esta forma que le permita cumplir sus obligaciones y seguir con vida. Se debe llevar a cabo estudio de mercado y de investigación para la fabricación de nuevos productos e introducir adelantos organizativos y tecnológicos.

La empresa se encuentra en posición económica - financiera , se encuentra ubicada dentro del IV cuadrante por las razones siguientes,



- Obtuvo una utilidad neta después de impuesto de 13,817 lo que demuestra que la empresa es poco rentable , es decir tiene una posición económica positiva.
- Muestra una entrada de efectivo no aceptable lo que significa que no le permitió cumplir con las obligaciones a corto y largo plazo, pagar impuestos según utilidades, aportes al presupuesto del estado.
- La razón de Liquidez muestra lo siguiente,

	año 2012	año 2013
Razón circulante	1.55	1.39
Razón rápida	0.98	0.80

Lo que demuestra que tiene una posición financiera para el no solvente ya que queda por debajo del 1 de lo que dispone y no es lo suficiente para cubrir sus deudas.

- La Razón de rentabilidad muestra lo siguiente,

	año 2012	año 2013
Margen de utilidad	0.52	0.50
Margen neto	0.07	0.13

Lo que demuestra que es una posición Económica Positiva rentable para el costo de los productos un poco bajo para el año 2012

Sin embargo cuando la rentabilidad es más baja que la tasa de interés, la deuda da como resultado una disminución de la rentabilidad, en este caso, es preferible utilizar el patrimonio en lugar de préstamo bancario.



V. Caso Práctico

5.1. Introducción

Uno de los objetivos de las instituciones que promueven el sector MI PYME es asistir al desarrollo integral de estas, mediante la creación de mejores condiciones de entorno, así como originar mecanismos de servicios de apoyo para su progreso, cooperando de esta forma al avance económico y social del país.

En este sentido, la realización del diagnóstico empresarial de la Ferretería El Gigante, S.A., fue concebida en forma coincidente tanto de los representantes del instituto de capacitación y asistencia técnica (ICAT) como representante legal del negocio Ing. Rosa Dominga Ñurinda, los intereses y necesidades que ella proyecta a su empresa, en un marco globalizado de la economía mundial y a la luz de las oportunidades que presentan los variados tratado de libre comercio (TLC) en los que Nicaragua participa, sólo podrían revelarse profesionalmente con la aplicación de las bondades que el diagnóstico empresarial conlleva, el cual fue elaborado bajo el fomento del programa del instituto nicaragüense de desarrollo empresarial (INDE-PROSEDE).

Por nuestra parte, además de ajustarnos a lo establecido en el manual y reglamento que rige para la elaboración de los diagnósticos, estudiamos así mismo y analizamos con mayor profundidad, con la finalidad que la empresa puede cerrar la brecha entre su situación de mercadeo y ventas, versus su realidad actual.



5.2. Objetivo General

La situación real de la empresa a través del desarrollo de planes de mejoramiento caracterizando de manera integral la operatividad por fases con visión de futuro para incrementar los ingresos y utilidades facilitando una mejor posición competitiva dentro del mercado.

5.3. Abordaje Metodológico

Para caracterizar el estudio se utilizó el sistema gestiona recopilándose información cuantitativa y cualitativa real estimada mediante entrevistas, procesamiento, revisión y análisis de la información, insumos necesarios para determinar cuáles eran las fortalezas, sus debilidades, así como las oportunidades y amenazas que existen y se prevén en el entorno de la empresa.

5.4. Ventajas y Desventajas

Es importante mencionar elementos como ventajas y desventajas que se presentan en el entorno de la empresa, lo cual se hace necesario formular e interpretar estrategias para lograr insertarse en los diferentes niveles de competencia, lo que conlleva a buscar el crecimiento mediante razones potencialmente ventajosas, así las empresas organizadas obtienen nuevos clientes a través de ofertas de servicio con precios competitivos, si las empresas no están organizadas, se encuentran en una desventaja ante la competencia poniendo en riesgo su estabilidad económica.

5.5. Datos históricos:

La sociedad Anónima Ferretería El Gigante, S.A nace en agosto 2009, como iniciativa de sus cinco socios fundadores, para tener un medio de inversión con carácter propio y familiar, que viniera a cubrir las necesidades de ingresos



de los socios y la familia a la vez aprovechar la oportunidad de incursionar en la venta de artículos ferreteros.

Inicia sus primeras operaciones de venta en el mes de octubre 09 hasta diciembre del 2013, acumulando cuatro año y dos meses de operaciones, considerando que está en una etapa de maduración, excelente momento para fortalecer todos los procesos y procedimientos administrativos.

5.6. Datos generales de la empresa

Razón Social: Ferretería El Gigante, S.A.

Tipo de empresa: Sociedad Anónima

Ubicación: Entrada principal Colonia Primero de Mayo, centro Comercial La Sabana, de los semáforos 100 mts al sur, frente a la iglesia evangélica Monte del Calvario.

Representante Legal: Ing. Rosa Dominga Ñurinda

5.7. Administración de la empresa

A continuación analizamos los indicadores que muestran la situación organizacional y operativa de la ferretería el gigante,s.a, además de comentar la proyección futurista de la organización para cumplir con sus metas, sobre la base de aprovechar al máximo del conocimiento de sus recursos humanos y sus recursos económicos, el uso acertado de la información del entorno a las ferreterías.

5.8. Misión y Visión:

En este momento la empresa está en proceso de aprobar formalmente una misión y visión, para darla a conocer a su personal, para que ellos se apropien y conviertan suyas todas las estrategias que en ellas se definen, es de suma



importancia que todas las actividades que se desarrollen en la organización giren alrededor de esta.

5.8.1. Misión

La Ing. Rosa Dominga Ñurinda, definió la misión como; “Brindar a nuestros clientes artículos ferreteros de buena calidad, de marcas reconocidas, con los precios más competitivos del mercado y con atención personalizada”, obteniendo como resultado un indicador del 20%.

El indicador nos dice que existe una gran necesidad de desarrollar una visión y misión, por tanto, recomendamos al propietario, solicitar una asistencia técnica para determinar las estrategias para crear, establecer y apoderar a toda la empresa de su visión y misión, una vez concluida esta fase, es necesario reunir a todo el personal de ventas y administrativos para que colaboren a alcanzar la visión y misión y por ende cumplir con los objetivos de la empresa.

5.8.2. Visión

La visión se enfoca hacia los objetivos de largo plazo que se desean alcanzar, motiva a las personas para alcanzar metas, enfatiza la fortaleza de un grupo unificado alrededor de un fin común, hace un llamado a compartir valores y entusiasmo, la empresa representa un 20% .

El indicador de la visión calculado resultó ser de 20.00 %, por lo tanto la visión baja, es una visión restringida, el propietario no conoce a profundidad los cuatro actores, las nuevas amenazas y nuevos competidores que están entrando al mercado y no ejercen nuevas tecnologías o no introduce productos de manera incipiente.

El empresario tiene una debilidad con este índice bajo, en este punto recomendamos al empresario pedir una Asistencia técnica para determinar su



visión, para realizar una planeación estratégica y así lograr alcanzar las nuevas metas que anhela a futuro.

5.9. Estructura organizativa

El negocio es manejado por la Ing. Rosa Dominga Ñurinda la empresa tiene una estructura organizativa, práctica y funcional pero no posee un manual de funciones ni organigrama, las responsabilidades en algunos cargos no son compatibles como ejemplo el responsable de bodega, atiende también ventas, las labores de dirección y administración están bajo la responsabilidad de la Ing. Rosa Ñurinda, apoyada por un equipo de tres personas.

El Lic. José Arróliga Méndez es el que atiende las actividades de ventas y supervisa las actividades de tres vendedores, tenemos al Lic. Juan Laudes realiza las actividades de contabilidad y la Sra. Marlene Saballos es la administradora, pero también factura y atiende ventas.

5.10. Recursos Humanos

El negocio agrupa a nueve trabajadores fijos, tienen definidos sus funciones verbalmente, para la atención de todas las empresas que solicitan productos ferreteros, atender información a lo interno y externo, control de inventario y otros.

El índice de desarrollo humano y capacitación del personal nos arrojó un 67%, el cual nos indica un nivel aceptable de desarrollo, el nivel de conocimiento técnico del empresario en administración del negocio es muy bueno, el personal administrativo y el área de ventas cuentan con estudios universitarios y varios seminarios sobre productos de ferretería.

Con respecto a los recursos humanos podemos afirmar que estos mantienen una calificación óptima basada en las siguientes consideraciones:



- a. El personal lo conforman nueve personas incluyendo al representante legal de los cuales, tres son mujeres, representando un 33 % de la fuerza laboral, siendo esta una fortaleza dentro de la empresa, ya que para este tipo de negocio es importante constar con un mayor porcentaje de varones dentro de la fuerza laboral.
- b. El ser conocedores de sus responsabilidades y poseer trabajadores con experiencia laboral dentro del negocio.
- c. Los colaboradores siempre están apoyando sus decisiones para la bien andanza del negocio.

La mayor parte del personal de ventas de la empresa ha concurrido a capacitaciones y/o cursos relacionados con el área del negocio, el resto ha adquirido los conocimientos de una forma empírica.

Esto es una fortaleza de la organización, se debe de poner énfasis siempre en este punto para que el personal pueda ir cada día tecnificándose y brindar una mejor atención a los clientes.

5.11. Desarrollo de procesos de mejora continua

El indicador permite conocer si existen políticas internas que promuevan y pongan en práctica procesos de mejora continua, el resultado es de 90% lo cual nos indica que aunque no existen políticas internas si se desarrollan actividades que promueven el mejoramiento continuo en el tiempo siendo evidente el orden existente para el almacenamiento de los productos.

Consideramos que dado al conocimiento del propietario, se conoce a profundidad la importancia de mejorar este índice para aumentar el aprovechamiento de los recursos existentes y seguir buscando la forma de mantener a bajo costo sin sacrificar el servicio ofrecido por el negocio.



5.12. Gestión de la información

El índice de gestión de la información entendida como datos, estadísticas, artículos, documentos de análisis e investigación y de otras experiencias prácticas del sector, mide la capacidad del empresario para promover el levantamiento, procesamiento y uso eficiente de la información al interior de la empresa con el propósito de aprovechar las oportunidades que se presentan para ella nuestro resultado fue del 50% para la empresa.

La siguiente escala facilita la interpretación de los valores que tome el indicador de aprovechamiento de oportunidades.

Tabla n°6: Capacidad del empresario

Parámetro	Capacidad del empresario para el levantamiento, procesamiento y uso eficiente de la información.
De 0 – 15%	La capacidad del empresario para gestionar y hacer uso eficiente de la información al interior de su negocio es muy baja.
De 16% - 33%	La capacidad del empresario para gestionar y hacer uso eficiente de la información interior de su negocio es baja
De 34% - 50%	La capacidad del empresario para gestionar y hacer uso eficiente de la información al interior de su negocio es media.
De 51% - 65%	La capacidad del empresario para gestionar y hacer uso eficiente de la información al interior de su negocio es alta
De 66% - 100%	La capacidad del empresario para gestionar y hacer uso eficiente de la información al interior de su negocio es muy alta

Fuente: Elaboración propia tomada de la info. proporcionada por Ferretería El Gigante,S.A..



Esto se debe a que el propietario si hace uso de la información recopilada para el desarrollo de nuevos servicios, promoción del negocio, aunque no tienen ningún método para clasificarla y recopilarla continuamente, esto representa una fortaleza dentro del análisis FODA del negocio.

5.13. Desarrollo de redes de cooperación

Es importante destacar que este índice resultó de 20.00% lo cual nos indica que la capacidad del propietario para desarrollar redes de cooperación con sus pares es muy baja, cabe destacar la importancia de establecer una estrategia para fomentar la cooperación entre propietarios del mismo sector ya que juntos les es más fácil pedir apoyo a los organismos involucrados y genera alianzas estratégicas que permiten mejorar su posición competitiva.

5.14. Clima organizacional

Un buen o mal clima organizacional tendrán consecuencias para el negocio a nivel positivo o negativo, esto lo podemos definir por la percepción que los miembros tienen del negocio, entre las consecuencias positivas podemos nombrar las siguientes: logros, respeto, confianza y apoyo, productividad, baja rotación, satisfacción, adaptación, etc.

Entre las consecuencias negativas podemos señalar las siguientes: inadaptación, alta rotación, ausentismo, poca innovación y la baja productividad, el clima organizacional es uno de los pilares fundamentales para apoyar a todas aquellas empresas que quieren hacerse competitivas, es una nueva óptica que permite a la administración comprender y mejorar las organizaciones.



Durante el trabajo logramos observar los siguientes valores en la empresa:

a. Respeto:

Los clientes del negocio son tratados con dignidad y respeto, además de que se observa una relación de respeto entre el personal de todos los niveles.

b. Confianza y apoyo:

Existe confianza con los trabajadores y la administración del negocio, el apoyo es generalizado entre todo el personal.

c. Igualdad:

A pesar de que hay autoridad y control jerárquico, los empleados son tratados con igualdad por el nivel superior de mando, esto es bien importante porque ayuda a tener un clima organizacional estable.

d. Baja rotación de personal:

Esta consecuencia se da porque el empresario ha sabido seleccionar a su personal evitando las rotaciones que generan molestias en el aprendizaje y atrasos con los clientes.

5.15. Productos:

Los productos que ofrece Ferretería El Gigante, S.A., los podemos agrupar en:

Tabla n° 7: Productos

A	Línea PVC y accesorios
B	Línea eléctrica
C	Artículos varios (candados, clavos, alambres, lavamanos, inodoros, etc)
D	pinturas y accesorios
E	Hierro, zinc, tubos, etc.

Fuente: Elaboración propia tomada de la info. proporcionada por Ferretería El Gigante, S.A..



5.16. Instalaciones Físicas y Distribución del Negocio:

Las instalaciones físicas del negocio, lo podemos definir como el local principal, donde se encuentran las oficinas y bodega de almacenamiento, podemos observar que presentan las condiciones normales para negocio de este tipo, aunque sea un poco reducido, están bien distribuidos en el área de almacenamiento de inventario, oficinas administrativas y ventas de sus productos.

5.17. Fases del Proceso de Producción

Las fases para la venta de sus productos:

a. Las compras se realizan de dos maneras

- Según pedido de los clientes, montos altos de venta y cantidad significativa
- Para completar existencias de artículos de más baja rotación y venta al detalle.

b. El cliente visita el local o se comunica telefónicamente para cotizar los artículos de su interés.

c. Si el cliente necesita cantidades al por mayor se procede a elaborar la cotización y se envía mediante fax o correo electrónico.

d. Cuando el cliente aprueba la cotización se procede a la preparación o selección de los productos, luego el cliente cancela en las instalaciones de la oficina principal posteriormente se le entrega su factura debidamente cancelada.



- e. Se ofrece el servicio de transporte a los clientes, cuando facturan artículos que lo requieren.
- f. Se trata de mantener inventario para muestra a los clientes, de todos los artículos para la venta

5.18. Eficiencia del Ambiente de Trabajo

Esto se centra en determinar si el ambiente de trabajo interno del negocio reúne las condiciones necesarias, para facilitar el desempeño eficiente de las diferentes actividades que se realizan en el negocio obteniendo como resultado un 85% en el ámbito laboral de los trabajadores.

5.19. Eficiente para el ambiente en general

El impacto que tienen las actividades de servicios que realiza el negocio sobre el ambiente o el entorno del mismo, como medida de la eficiencia de sus procesos.

En este sentido podemos ver que el negocio casi no tiene problemas de eficiencia que tienen que ver con el impacto en el ambiente en general y la conciencia del empresario es la adecuada.

5.20. Calidad del producto

Este indicador es una medida de la calidad general de los productos que se ofertan en la empresa, para lo cual se tiene en cuenta un conjunto de variables como son la calidad de los productos o insumos que se ofertan, la calificación y eficiencia del recurso humano que lo resguarda y la calidad del método de trabajo (tecnología) que se utiliza para combinar los factores de venta.



La siguiente escala permite interpretar los valores que puede tomar el indicador de la calidad del producto.

Tabla n°8: Eficiencia de procesos

Parámetro	Eficiencia de los procesos productivos
De 0 a 20%	Muy deficiente
De 21% - 40%	Deficiente
De 41% - 60%	Regular
De 61% - 80%	Buena
De 81% - 100%	Muy buena

Fuente: Elaboración propia tomada de la info. proporcionada por Ferretería El Gigante, S.A..

La empresa tiene una nota buena como consecuencia del uso de una buena calidad de los productos que se venden, existe un control de calidad ejercido por el gerente y la eficiencia de la mano de obra es aceptable, así como el método de trabajo es igualmente aceptable (el control de calidad lo podemos observar con esmero y dedicación al momento de seleccionar los mejores productos que necesiten nuestros clientes).

5.21. Mercadeo

5.22. Descripción de los Productos y Precios

Los productos ofrecidos por el negocio ferretería el gigante son los siguientes:



Tabla n°9: productos y precios

Tipo de Producto	Contribucion a las Ventas	Caracteristicas
Hierro, zinc. Tubos	25%	varilla lisa y corrugada, zinc de todo calibre, tubos de diferentes medidas
Articulos varios	35%	candados, clavos, inodoros, lavamanos, etc.
Linea Pvc	20%	codos, adaptadores, uniones, tubos para agua potable de diferentes medidas
Pinturas y Accesorios	15%	brochas, diluyentes, rodos, felpas etc.
Linea Electrica	5%	apagadores, tomacorrientes, alambres, conductores.

Fuente: Elaboración propia tomada de la info. proporcionada por Ferretería El Gigante,S.A..

La determinación de los precios se da conforme varios factores según productos y tipo de proveedor, en algunos la dependencia de los precios la determina la competencia, los proveedores y estructura de costos.

5.23. Determinación de los Precios

Este indicador permite analizar la habilidad que tiene el gerente de ventas, para determinar adecuadamente el precio de sus productos a través de los diferentes factores que lo condicionan o que tiene en cuenta para este propósito acorde a los parámetros de la ferretería el resultado es del 75 %.

Este resultado arrojado en el índice se encuentre entre el rango del 56% al 80 % el empresario tiene la capacidad pero no en un 100 %, ya que no existe un dominio total



5.24. Estrategia de Promoción

Nos permite analizar si existe una estrategia de promoción de mercado en la empresa y si esta es adecuada no para los productos o servicios que ofrece la empresa, estas estrategias de mercado se da cuando la empresa coordina todas las actividades que afectan la satisfacción del cliente y obtiene sus utilidades por medio de la creación y el mantenimiento de la satisfacción de este.

Este indicador se caracteriza por tener dos partes; la primera tenemos que es la descripción general de promoción (objetivos, rebajas, productos o servicios adicionales, tiempo de duración, periodicidad, entre otros) y como segunda el valor de un índice que califica si la estrategia es adecuada o no en función del incremento de a ventas, como resultado la empresa tiene un resultado del 33%., en el siguiente cuadro nos ayudaremos a interpretar los valores que alcance el índice al que hemos hechos mención.

El resultado de este indicar se debe a que la empresa no tiene una estrategia definida para promocionar sus productos, pero cuando se trabaja con una empresa que solicita grandes cantidades de productos de la diferentes líneas ya sea pvc, eléctrica o accesorios varios, se les otorga descuentos que capten el interés del cliente.

En este punto recomendamos al empresario pedir una asistencia técnica para el montaje de la imagen corporativa de la empresa donde se plasmen todos los productos ofrecidos con fotos y descripciones con el fin de identificar nuevos segmentos del mercado a conquistar y ver la forma de hacerlo por medio de una estrategia de promoción bien definida.

5.25. La Competencia

Se considera que realmente existe una fuerte competencia directa, ya que los proveedores mayoristas que los abastecen, están atendiendo al segmento



mayorista y al detalle que son sus clientes, ofertándoles los mismos precio preferenciales que les venden, inclusive en algunos casos con precios más bajos, lo que está causando disminución de clientes y por ende de la ventas.

5.26. Análisis del Entorno

5.26.1. Entorno Empresarial:

Las empresas que pertenecen a este sector no han tenido un apoyo tecnológico y financiero decidido y permanente, el uso de nuevas tecnologías en nicaragua ha venido creciendo a través de estos últimos diez años, pero estos, a precios comerciales que tiene un alto costo y se hacen pocos accesibles.

Actualmente en el país, gozamos de una red de telefonía celular, internet por cable, internet a través de teléfono, net2phone (teléfono por computadoras), equipo de micro ondas, etc., lo que permitiría al sector ferretero hacer uso de estas tecnologías para brindar un mejor servicio y buscar nuevos mercado para comercializar.

5.26.2. Entorno Económico:

El gobierno actualmente está enfocando su política macro económica a fortalecer el sector PYMES para que sea este uno de los rubros más importantes que puedan levantar la economía del país.

Una de las demandas que existen en el entorno de nuestro país, son las de aumentos de salarios, lo que incide en el desarrollo evolutivo de las PYMES al elevar los costos de producción de bienes y servicios.



5.26.3. Entorno Fiscal

Este entorno para el negocio es regulado por la dirección general de impuesto DGI, los cuales han modificado la ley de equidad fiscal, que prevé un incremento en el pago anual del IR.

También por las retenciones que efectuamos y las que nos efectúan, también existen afectaciones por la alcaldía como es el cobro de impuestos de matrícula, rótulos, rodamiento que se paga anualmente así mismo los impuestos mensuales sobre las ventas

5.26.4. Entorno Laboral

Por último tenemos un marco de legislación laboral conforme al código del trabajo vigente, el cual mandata proporcionar a los empleados sus respectivas prestaciones sociales conforme la ley de igual manera el personal está registrado en INSS, lo que pronostica una tranquilidad y entre el personal que usan este servicio.

5.27. Estacionalidad de las Ventas

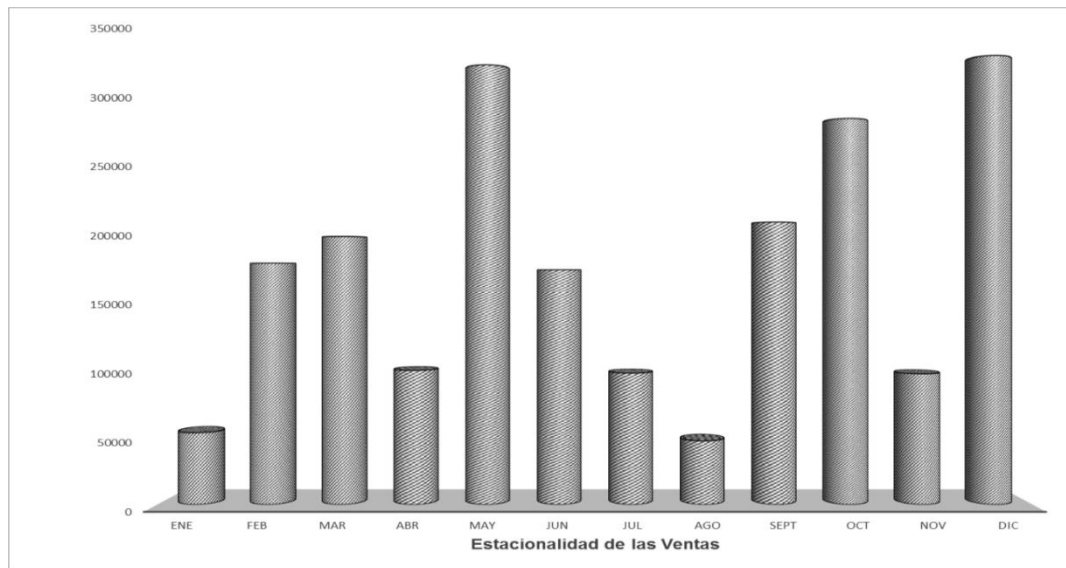
Nuestro análisis determino que durante los meses de marzo, mayo y septiembre, reflejan las mejores ventas en el año, enero, agosto y noviembre, las ventas disminuyen, los negocios dedicados a las ventas de artículos ferreteros, aprovechan las estaciones lluviosas porque la población interesan la reparación de sus viviendas.

Así mismo en los meses próximos a la navidad la línea en el ramo de las pinturas es el que se convierte en el mayor porcentaje de las ventas, cuando a inicio del año es menor la demanda, en este sentido la empresa deberá tomar en cuenta esta estacionalidad, con el fin de organizar bien sus costos y gastos e



inventarios, con el objetivo de no quedarse sin capital de trabajo en estos meses y aprovechar el mayor volumen de ventas cuando el mercado lo demande.

Grafica n°1 Estacionalidad de ventas



Fuente: Elaboración propia tomada de la info. Proporcionada por Ferretería El Gigante,S.A..

5.28. Razones Financieras

La sociedad ferretería el gigante, lleva registros contables, por lo que se detalla a continuación los datos suministrados por el propietario balance general y estado de resultado para ver con detalle las secuelas encontradas en las razones financieras.(ver anexo 8 graficas)



5.28.1. Tabla n° 10: Razón de Liquidez

LIQUIDEZ	Razon Corriente = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$		
	FORMULA		
	2012		
	Razon Corriente =	$\frac{\text{C\$ } 96,175.00}{\text{C\$ } 61,860.00}$	1.55
	2013		
	Razon Corriente =	$\frac{\text{C\$ } 206,800.44}{\text{C\$ } 148,760.50}$	1.39
	Prueba Acida = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$		
	FORMULA		
2012			
Prueba Acida =	$\frac{\text{C\$ } 60,675.00}{\text{C\$ } 61,860.00}$	0.98	
2013			
Prueba Acida =	$\frac{\text{C\$ } 118,300.44}{\text{C\$ } 148,760.50}$	0.80	

Fuente: Elaboración propia tomada de la info. Proporcionada por Ferretería El Gigante,S.A

5.28.1.1. Razón corriente:

En este periodo la razón corriente nos indica que por cada unidad monetaria de deuda podemos asumirla con el 1.5 de unidad monetaria, en términos generales la empresa puede con todas sus deudas a corto plazo.

En el 2013 este indicador baja a 1.39, esto por el endeudamiento que se adquiere al final del periodo para poner en marcha un nuevo proyecto de venta en el 2014.

5.28.1.2. Prueba Acida:

En la prueba acida del 2012, la institución no es capaz de enfrentar sus deudas corrientes sin la presencia del inventario, quedando por debajo del 1, representa que por cada unidad monetaria de deuda, únicamente podría enfrentar 0.98.



En el 2013 este indicador baja a 0.80, por cada unidad monetaria de deuda, dando a conocer la urgencia necesidad de la venta del inventario para poder enfrentar las deudas corriente, y la debilidad en las disponibilidades en comparación a las deudas a corto plazo.

5.29. Razón de Endeudamiento

E N D E U D A M I E N T O	Nivel de Endeudamiento = $\frac{\text{Total Pasivos con terceros}}{\text{Total Activo}}$
	FORMULA
	2012
	Nivel de Endeudamiento = $\frac{\text{C\$ 89,660.00}}{\text{C\$ 150,643.02}}$ 0.60
2013	
Nivel de Endeudamiento = $\frac{\text{C\$ 189,255.50}}{\text{C\$ 261,258.44}}$ 0.72	

Fuente: Elaboración propia tomada de la info. Proporcionada por Ferretería El Gigante,S.A

Análisis

5.29.1. Razón Endeudamiento

Esto nos indica que por cada unidades monetarias, que nosotros poseemos, no hemos endeudado el 60%, esto en niveles globales podemos enfrentar, pero es un rango del más de 50% es decir por el momento debemos más de la mitad que nosotros poseemos.



En el año 2013, el nivel de endeudamiento aumenta debido a una obligación financiera adquirida a finales del periodo para proyecto 2014, y llega a niveles de deber más del 70% de lo que poseemos.

5.30. Razón de Rotación

R O T A C I O N	CARTERA	= $\frac{\text{ventas al credito}}{\text{Cuentas Por Cobrar}}$	
	FORMULA		
	2012		
	CARTERA	= $\frac{\text{C\$ } 52,500.00}{\text{C\$ } 49,550.00}$	1.06
	2013		
	CARTERA	= $\frac{\text{C\$ } 76,125.00}{\text{C\$ } 49,550.00}$	1.54
	INVENTARIO	= $\frac{\text{costo de venta}}{\text{Inventario}}$	
	2012		
	INVENTARIO	= $\frac{\text{C\$ } 35,500.00}{\text{C\$ } 35,500.00}$	1.00
	2013		
INVENTARIO	= $\frac{\text{C\$ } 53,600.00}{\text{C\$ } 88,500.00}$	0.61	

Fuente: Elaboración propia tomada de la info. Proporcionada por Ferretería El Gigante,S.A

Análisis

5.30.1. Cartera:

La rotación de la cartera del 2012 es relativamente buena, debido que al menos una vez dio vuelta saliendo las cuentas por cobrar con las que iniciamos el periodo y consiguiendo nuevos clientes.



En el 2013 este indicador mejora, a más de 1.5 rotación en el año, reflejando las mejorías en la recuperación de cartera y también indica la gran cantidad de cartera sana.

5.30.2. Inventario:

En el 2012 la rotación de cartera al menos fue más de uno, esto quiere decir que la mercadería que teníamos al inicio del periodo no es la misma al finalizar, logramos vender todo, es un indicador bueno, pero podría ser mejor.

Este indicador nos refleja que las compras de mercadería fueron excesivas, aumentando el costo y bajando la rotación del inventario, aunque las ventas hayan sido mayores.

5.31. Razón de Rentabilidad

R E N T A B I L I D A D	Margen de Utild. = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{ventas Netas}}$		
	FORMULA		
	2012		
	Margen de Utild. = $\frac{\text{C\$ } 38,000.00}{\text{C\$ } 73,500.00}$		0.52
	2013		
	Margen de Utild. = $\frac{\text{C\$ } 52,975.00}{\text{C\$ } 106,575.00}$		0.50
	Margen Neto = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{ventas Netas}}$		
	FORMULA		
	2012		
	Margen Neto = $\frac{\text{C\$ } 5,297.60}{\text{C\$ } 73,500.00}$		0.07
2013			
Margen Neto = $\frac{\text{C\$ } 13,817.52}{\text{C\$ } 106,575.00}$		0.13	

Fuente: Elaboración propia tomada de la info. Proporcionada por Ferretería El Gigante,S.A



Análisis

5.31.1. Margen de Utilidad:

Esto nos indica que por cada UM de venta el margen bruto por utilidad es de más del 50%, margen grande y razonable para el costo de los productos.

En el 2013 se logró reducir el costo pero el monto es mínimo.

5.31.2. Margen Neto:

Por cada unidad monetaria de venta en el 2012 el 7% de la misma representa utilidad neta, un monto bajo con respecto a las ventas.

En el 2013 este margen se logra duplicar llegando al 13%, esto gracias a estrategia en el aumento de las ventas al crédito, y manteniendo los mismos costos y gastos.

5.32. Conclusiones del caso práctico

Los ratios financieros aplicados: liquidez; endeudamiento; cartera; inventario; rentabilidad; Generan los siguientes resultados:

La liquidez puede responder en cualquier momento las deudas adquiridas hasta el momento.

El endeudamiento se pasó del límite normal, no debió sobrepasar más del 50% de los activos a largo plazo.



La cartera se encuentra en un ciclo adecuado, ya que gira al menos una vez por periodo, sin embargo esta rotación debería ser mayor por la cantidad de inventario adquirido.

Inventario: este se encuentra sobrepoblado, y puede causar obsolescencia y/o desfase en el mercado.

Rentabilidad: a pesar de lo anterior expuesto la rentabilidad de la empresa es buena promediando el 13% de utilidad neta en comparación a las ventas, esto gracias a políticas para reducción de costos y administración de gasto.

Una vez realizado el análisis de la ferretería el gigante podemos concluir que se observaron debilidades en la organización, justificado por el relativo poco tiempo que tiene la organización de laborar y a pesar que tiene poco volumen de ventas, ha realizado esfuerzo por formalizar y legalizar su actividad esta situación también trae ventajas y desventajas que la gerencia debe saber aprovechar, para maximizar sus resultados, y también alcanzar metas con una serie de estrategia bien definida.



VI. Conclusiones

Es muy importante hacer un análisis financiera adecuada que le permita a la empresa obtener los resultados esperados, hay que estar atentos a los indicadores económicos, sociales y políticos que sustentan la toma de decisiones para los administradores financieros.

Atraves de la realización de este trabajo analizamos los diferentes tipos de herramientas financieras básicas, viendo todo lo que se requiere para realizar un análisis exitoso, nos dimos cuenta que las herramientas básicas financieras, son muy importantes para la empresa ya que sirven de guía para monitorear si lo implementado está bien y si se están logrando los resultados esperados.

En la actualidad se debe de contar con una base sólida de administración financiera, y el administrador financiero quien es el que lleva a cabo que esta función logre una administración eficiente y que se puedan lograr los objetivos tanto económicos como financieros.

También se concluye la importancia que se debe poner en el funcionamiento interno de las empresas y la manera en que su operación se vincula con los demás actores económicos y sociales en la actualidad es muy substancial que las empresas cuenten con un análisis adecuado para hacer frente y conocer cuál ha sido el comportamiento durante el tiempo y así poder hacer por ejemplo proyecciones a corto, mediano y largo plazo, o simplemente hacer evaluaciones sobre resultados pasados para tomar correctivos si a ello hubiere lugar.



VII. Bibliografía

- Berk , J., & DeMarzo, P. (2008). En *Finanzas Corporativas Vol. 7 Edicion* . Mexico: Pearson Addison Wesley.
- Bravo Santilla, M. d., Lambreton Torres, v., & Marquez Gonzalez , H. (2007). En *Introduccion a las Finanzas* (pág. 304). Mexico: Pearson Educacion .
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2009). Principios de Finanzas Corporativas, 9va Ed. En *Principios de Finanzas Corporativas, 9va Ed.* Mexico: McGraw-Hill.
- Court , E. (2009). En *Aplicaciones para Finanzas empresariales, 1 Edicion* (pág. 372). Mexico: Pearson Educacion.
- J. Gitman , L., & J. Zutter, C. (2012). En *Principios de administracion financiera, decima segunda edicion* (pág. 720). Mexico: Pearson Educacion.
- koontz, H., & Wehrich, H. (2008). En *Administración una Perspectiva Global y Empresarial, 13a ed.* México: McGraw Hill Interamericana.
- Merton, R., Scholes, M., & Terence, L. (2006). En *Fundamentos y tendencia en Finanzas.* Mexico, D.F: Prentice Hall.
- Myers, R. (2009). En *El Gobierno interno de las Empresas.* México: McGraw-Hill.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2010). En *Fundamentos de Finanzas Corporativas, novena edicion.* Mexico, D.F: Mc Graw Hill Educacion.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, J. J. (2006). En *Fundamentos de Finanzas Corporativas, 7ma. Edición.* Mexico: McGraw Hill.
- Van Horne, J. M., & Wachowicz Jr, J. M. (2010). En *Fundamentos de Administracion Financiera, Decima tercera Edicion* (pág. 744). Mexico: Pearson Educacion.



VIII. Anexos



Anexo 1

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

Estado de Situación Financiera

Periodos 2012 - 2013



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Faculta de Ciencias Económica
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



FERRETERIA EL GIGANTE, S.A
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
PERIODOS 2012 - 2013
EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

COD	DESCRIPCION	2012	2013
1	ACTIVO		
11	ACTIVO CORRIENTE	C\$ 96,175.00	C\$ 206,800.44
1101	Disponibilidades	15,000.00	40,172.94
1102	Inversiones temporales	5,000.00	5,100.00
1103	Cuentas por cobrar clientes	34,000.00	65,100.00
1104	Otros Deudores	7,500.00	8,900.00
	Provision de Otros Deudores	C\$ 825.00	C\$ 972.50
1105	Inventario	35,500.00	88,500.00
12	BIENES DE USO	C\$ 46,052.50	C\$ 45,650.00
1201	Terreno	23,400.00	23,400.00
1202	Edificio e Instalaciones	15,000.00	15,000.00
1203	mobiliario y Equipo	2,502.50	3,000.00
1204	Equipo Rodante	7,650.00	7,650.00
	Depreciacion Acumulada	C\$ 2,500.00	C\$ 3,400.00
17	OTROS ACTIVOS	C\$ 8,415.52	C\$ 8,808.00
1701	Gastos Pagados por Anticipado	1,258.00	1,503.00
1702	IVA ANTICIPADO	265.00	305.00
1703	Activos Diferidos	6,892.52	7,000.00
	TOTAL ACTIVO	C\$ 150,643.02	C\$ 261,258.44
2	PASIVO		
22	PASIVO CORRIENTE	C\$ 61,860.00	C\$ 148,760.50
2201	Proveedores	15,500.00	39,250.00
2202	Obligaciones Bancarias	25,000.00	55,500.00
2203	Porcion Corriente OB LP	5,300.00	33,200.00
2204	Cuentas por Pagar Diversas	8,900.00	9,500.00
2205	Impuestos por Pagar	2,505.00	4,258.50
2206	Impuestos Retenidos por Pagar	1,250.00	2,250.00
2207	Provisiones Para Obligaciones	3,405.00	4,802.00
23	PASIVO NO CORRIENTE	C\$ 27,800.00	C\$ 40,495.00
2301	Obligaciones Bancarias LP	19,700.00	31,300.00
2302	Provision Para Jubilaciones	4,600.00	5,100.00
2303	Impuesto de Renta Diferido	2,000.00	2,400.00
2304	Otras Provisiones	1,500.00	1,695.00
	TOTAL PASIVO	C\$ 89,660.00	C\$ 189,255.50
4	PATRIMONIO	C\$ 60,983.02	C\$ 72,002.94
4401	Capital Social Pagado	38,185.42	38,185.42
4402	Reserva Patrimonial	12,000.00	14,500.00
4403	Result. Acum. Ejerc. Anteriores	5,500.00	5,500.00
4404	Resultado del Ejercicio	5,297.60	13,817.52
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	C\$ 150,643.02	C\$ 261,258.44



Anexo 2

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

Estado de Resultado Integral

Periodos 2012 – 2013



FERRETERIA EL GIGANTE, S.A
ESTADO DE RESULTADO
PERIODOS 2012 - 2013
EXPRESADO EN MILES CORDOBAS

DESCRIPCION	2012	2013
VENTAS NETAS	C\$ 73,500.00	C\$ 106,575.00
Ventas al Contado	21,000.00	30,450.00
Ventas al Credito	52,500.00	76,125.00
COSTO DE VENTA	35,500.00	53,600.00
Inventario Inicial	30,000.00	35,500.00
Compras	41,000.00	106,600.00
Inventario Final	-C\$ 35,500.00	-C\$ 88,500.00
UTILIDAD BRUTA	C\$ 38,000.00	C\$ 52,975.00
GASTOS DE OPERACIÓN	29,987.00	33,585.44
Gastos Admon	15,812.00	17,709.44
Sueldos y Beneficios del Personal	5,302.00	5,938.24
Gastos por servicios Externos	4,200.00	4,704.00
Gastos por transporte y comunicación	2,605.00	2,917.60
Gastos de Infraestructura	2,505.00	2,805.60
Gastos Generales	1,200.00	1,344.00
Gastos de ventas	14,175.00	15,876.00
Sueldos y Beneficios del Personal	8,805.00	9,861.60
Gastos por servicios Externos	2,100.00	2,352.00
Gastos por transporte y comunicación	2,600.00	2,912.00
Gastos de Infraestructura	350.00	392.00
Gastos Generales	320.00	358.40
UTILIDAD DE OPERACIÓN	8,013.00	19,389.56
OTROS INGRESOS Y GASTOS	-445.00	349.75
INGRESOS	555.00	1,204.75
Ingresos Financieros	555.00	804.75
Rendimiento de Inversiones	0.00	400.00
Ing x venta de AF	0.00	
GASTOS	1,000.00	855.00
Gastos Financieros	650.00	855.00
Perdida por Inversiones en valores	0.00	0.00
Perdida por venta de AF	350.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7,568.00	19,739.31
IR 30%	-2,270.40	-5,921.79
RESULTADO DEL EJERCICIO	5,297.60	13,817.52



Anexo 3

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

Estado de Situación Financiera

Análisis vertical

Periodos 2012 – 2013



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Faculta de Ciencias Económica
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



FERRETERIA EL GIGANTE, S.A
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
ANALISIS VERTICAL
2012 - 2013

EXPRESADO EN MILES CORDOBAS

COD	DESCRIPCION	2012	%	2013	%
1	ACTIVO				
11	ACTIVO CORRIENTE	C\$ 96,175.00	64%	C\$ 206,800.44	79%
1101	Disponibilidades	15,000.00	10%	40,172.94	15%
1102	Inversiones temporales	5,000.00	3%	5,100.00	2%
1103	Cuentas por cobrar clientes	34,000.00	23%	65,100.00	25%
1104	Otros Deudores	7,500.00	5%	8,900.00	3%
	Provision de Otros Deudores	C\$ 825.00	-1%	C\$ 972.50	0%
1105	Inventario	35,500.00	24%	88,500.00	34%
12	BIENES DE USO	C\$ 46,052.50	31%	C\$ 45,650.00	17%
1201	Terreno	23,400.00	16%	23,400.00	9%
1202	Edificio e Instalaciones	15,000.00	10%	15,000.00	6%
1203	mobiliario y Equipo	2,502.50	2%	3,000.00	1%
1204	Equipo Rodante	7,650.00	5%	7,650.00	3%
	Depreciacion Acumulada	C\$ 2,500.00	-2%	C\$ 3,400.00	-1%
17	OTROS ACTIVOS	C\$ 8,415.52	6%	C\$ 8,808.00	3%
1701	Gastos Pagados por Anticipado	1,258.00	1%	1,503.00	1%
1702	IVA ANTICIPADO	265.00	0%	305.00	0%
1703	Activos Diferidos	6,892.52	5%	7,000.00	3%
	TOTAL ACTIVO	C\$ 150,643.02	100%	C\$ 261,258.44	100%
2	PASIVO				
22	PASIVO CORRIENTE	C\$ 61,860.00	41%	C\$ 148,760.50	57%
2201	Proveedores	15,500.00	10%	39,250.00	15%
2202	Obligaciones Bancarias	25,000.00	17%	55,500.00	21%
2203	Porcion Corriente OB LP	5,300.00	4%	33,200.00	13%
2204	Cuentas por Pagar Diversas	8,900.00	6%	9,500.00	4%
2205	Impuestos por Pagar	2,505.00	2%	4,258.50	2%
2206	Impuestos Retenidos por Pagar	1,250.00	1%	2,250.00	1%
2207	Provisiones Para Obligaciones	3,405.00	2%	4,802.00	2%
23	PASIVO NO CORRIENTE	C\$ 27,800.00	18%	C\$ 40,495.00	15%
2301	Obligaciones Bancarias LP	19,700.00	13%	31,300.00	12%
2302	Provision Para Jubilaciones	4,600.00	3%	5,100.00	2%
2303	Impuesto de Renta Diferido	2,000.00	1%	2,400.00	1%
2304	Otras Provisiones	1,500.00	1%	1,695.00	1%
-	-	-	-	-	-
	TOTAL PASIVO	C\$ 89,660.00	60%	C\$ 189,255.50	72%
4	PATRIMONIO	C\$ 60,983.02	40%	C\$ 72,002.94	28%
4401	Capital Social Pagado	38,185.42	25%	38,185.42	15%
4402	Reserva Patrimonial	12,000.00	8%	14,500.00	6%
4403	Result. Acum. Ejerc. Anteriores	5,500.00	4%	5,500.00	2%
4404	Resultado del Ejercicio	5,297.60	4%	13,817.52	5%
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	C\$ 150,643.02	100%	C\$ 261,258.44	100%



Anexo 4

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

Estado de Resultado Integral

Análisis Vertical

Periodos 2012 - 2013



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Facultad de Ciencias Económica
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

ESTADO DE RESULTADO

ANALISIS VERTICAL

2012-2013

EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

FORMULA	DESCRIPCION	REF.	2012	%	2013	%
VN=VN1+VN2	VENTAS NETAS	VN	73,500.00	100.00%	C\$ 158,389.00	100.00%
	Ventas al Contado	VN1	21,000.00	28.57%	45,254.00	28.57%
	Ventas al Credito	VN2	52,500.00	71.43%	113,135.00	71.43%
CV=II+CO-IF	COSTO DE VENTA	CV	35,500.00	48.30%	79,194.50	50.00%
	Inventario Inicial	II	30,000.00	40.82%	35,845.00	22.63%
	Compras	CO	41,000.00	55.78%	103,569.10	65.39%
	Inventario Final	IF	-C\$ 35,500.00	-48.30%	-C\$ 60,219.60	-38.02%
UB=VN-CV	UTILIDAD BRUTA	UB	38,000.00	51.70%	C\$ 79,194.50	50.00%
GO=Ga+Gv	GASTOS DE OPERACIÓN	GO	29,987.00	40.80%	C\$ 61,124.66	38.59%
Ga=(Ga1+Ga2+Ga3+Ga4+Ga5)	Gastos Admon	Ga	15,812.00	21.51%	26,199.07	16.54%
	Sueldos y Beneficios del Personal	Ga1	5,302.00	7.21%	11,011.88	6.95%
	Gastos por servicios Externos	Ga2	4,200.00	5.71%	7,560.00	4.77%
	Gastos por transporte y comunicación	Ga3	2,605.00	3.54%	5,334.84	3.37%
	Gastos de Infraestructura	Ga4	2,505.00	3.41%	1,342.62	0.85%
	Gastos Generales	Ga5	1,200.00	1.63%	949.73	0.60%
Gv=(Gv1+Gv2+Gv3+Gv4+Gv5)	Gastos de ventas	Gv	14,175.00	19.29%	34,925.59	22.05%
	Sueldos y Beneficios del Personal	Gv1	8,805.00	11.98%	15,416.63	9.73%
	Gastos por servicios Externos	Gv2	2,100.00	2.86%	10,360.00	6.54%
	Gastos por transporte y comunicación	Gv3	2,600.00	3.54%	6,906.06	4.36%
	Gastos de Infraestructura	Gv4	350.00	0.48%	1,247.95	0.79%
	Gastos Generales	Gv5	320.00	0.44%	994.95	0.63%
UO=UB-GO	UTILIDAD DE OPERACIÓN	UO	8,013.00	10.90%	C\$ 18,069.84	11.41%
OIG=ING-GAS	OTROS INGRESOS Y GASTOS	OIG	-C\$ 445.00	-0.61%	C\$ 1,919.00	1.21%
ING=(if+ri+iaf)	INGRESOS	ING	555.00	0.76%	2,774.00	1.75%
	Ingresos Financieros	if	555.00	0.76%	784.50	0.50%
	Rendimiento de Inversiones	ri	-	0.00%	1,004.50	0.63%
	Ing x venta de AF	iaf	-	0.00%	985.00	0.62%
GAS=(gf+piv+paf)	GASTOS	GAS	1,000.00	1.36%	855.00	0.54%
	Gastos Financieros	gf	650.00	0.88%	855.00	0.54%
	Perdida por Inversiones en valores	piv	-	0.00%	-	0.00%
	Perdida por venta de AF	paf	350.00	0.48%	-	0.00%
UNAIR=UO+OIG	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	UNAIR	7,568.00	10.30%	C\$ 19,988.84	12.62%
IR=UNAIR*0.30%	IR 30%	IR	-C\$ 2,270.40	-3.09%	-C\$ 5,996.65	-3.79%
RE=UNAIR-IR	RESULTADO DEL EJERCICIO	RE	5,297.60	7.21%	C\$ 13,992.19	8.83%



Anexo 5

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

Estado de Situación Financiera

Análisis Horizontal e Interpretación

Periodos 2012 - 2013



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Facultad de Ciencias Económica
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



FERRETERIA EL GIGANTE, S.A
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
ANÁLISIS HORIZONTAL
2012 - 2013

EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

COD	DESCRIPCION	2012	2013	VARIACION	%
1	ACTIVO				
11	ACTIVO CORRIENTE	C\$ 96,175.00	C\$ 206,800.44	C\$ 110,625.44	115%
1101	Disponibilidades	15,000.00	40,172.94	25,172.94	167.82%
1102	Inversiones temporales	5,000.00	5,100.00	100.00	2.00%
1103	Cuentas por cobrar clientes	34,000.00	65,100.00	31,100.00	91.47%
1104	Otros Deudores	7,500.00	8,900.00	1,400.00	18.67%
	Provision de Otros Deudores	C\$ 825.00	C\$ 972.50	C\$ 147.50	17.88%
1105	Inventario	35,500.00	88,500.00	53,000.00	149.30%
12	BIENES DE USO	C\$ 46,052.50	C\$ 45,650.00	C\$ (402.50)	-1%
1201	Terreno	23,400.00	23,400.00	-	0.00%
1202	Edificio e Instalaciones	15,000.00	15,000.00	-	0.00%
1203	mobiliario y Equipo	2,502.50	3,000.00	497.50	19.88%
1204	Equipo Rodante	7,650.00	7,650.00	-	0.00%
	Depreciacion Acumulada	C\$ 2,500.00	C\$ 3,400.00	C\$ 900.00	36.00%
17	OTROS ACTIVOS	C\$ 8,415.52	C\$ 8,808.00	C\$ 392.48	5%
1701	Gastos Pagados por Anticipado	1,258.00	1,503.00	245.00	19.48%
1702	IVA ANTICIPADO	265.00	305.00	40.00	15.09%
1703	Activos Diferidos	6,892.52	7,000.00	107.48	1.56%
	TOTAL ACTIVO	C\$ 150,643.02	C\$ 261,258.44	C\$ 110,615.42	73%
2	PASIVO				
22	PASIVO CORRIENTE	C\$ 61,860.00	C\$ 148,760.50	C\$ 63,150.50	102%
2201	Proveedores	15,500.00	39,250.00	23,750.00	153%
2202	Obligaciones Bancarias	25,000.00	55,500.00	30,500.00	122.00%
2203	Porcion Corriente OB LP	5,300.00	33,200.00	27,900.00	526.42%
2204	Cuentas por Pagar Diversas	8,900.00	9,500.00	600.00	6.74%
2205	Impuestos por Pagar	2,505.00	4,258.50	1,753.50	70.00%
2206	Impuestos Retenidos por Pagar	1,250.00	2,250.00	1,000.00	80.00%
2207	Provisiones Para Obligaciones	3,405.00	4,802.00	1,397.00	41.03%
23	PASIVO NO CORRIENTE	C\$ 27,800.00	C\$ 40,495.00	C\$ 12,695.00	46%
2301	Obligaciones Bancarias LP	19,700.00	31,300.00	11,600.00	58.88%
2302	Provision Para Jubilaciones	4,600.00	5,100.00	500.00	10.87%
2303	Impuesto de Renta Diferido	2,000.00	2,400.00	400.00	20.00%
2304	Otras Provisiones	1,500.00	1,695.00	195.00	13.00%
-	-	-	-	-	-
	TOTAL PASIVO	C\$ 89,660.00	C\$ 189,255.50	C\$ 75,845.50	85%
4	PATRIMONIO	C\$ 60,983.02	C\$ 72,002.94	C\$ 11,019.92	18%
4401	Capital Social Pagado	38,185.42	38,185.42	-	0.00%
4402	Reserva Patrimonial	12,000.00	14,500.00	2,500.00	20.83%
4403	Result. Acum. Ejerc. Anteriores	5,500.00	5,500.00	-	0.00%
4404	Resultado del Ejercicio	5,297.60	13,817.52	8,519.92	160.83%
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	C\$ 150,643.02	C\$ 261,258.44	C\$ 86,865.42	58%



Comercial El Gigante, S.A.
INTERPRETACION DE ANALISIS HORIZONTAL
2012-2013

Razonamiento. Para el año 2013 se comienzan a implementar nuevas politicas de recuperacion de cartera y de colocacion de la msima, asi como tambien nuevas politicas de ventas.

COD	Cuenta	Descripcion
1101	Disponibilidades	Las disponibilidades aumentaron mas del 160% en comparacion al año 2012, esto se debe principalmente a un desembolso recibido para proyecto del proximo año.
1103	Cta x cobrar Clte.	La cuenta por cobrar refleja un aumento de mas del 90%, aquí se refleja la aplicación de politicas para la colocacion de los productos, al hacerlos mas accesible al publico en general.
1105	Inventario	Al cierre de año el inventario muestra un incremento de 150%, en comparacion al mes anterior, estas compras se realizaron gracias a la fuerte colocacion de mercaderia que se reflejo
1203	Mobiliario y Equipo	Se realizaron compra de mobiliario, por reposicion de equipo en las oficinas principales de la empresa, si bien es cierto en cantidades no es un gasto fuerte, de manera horizontal refleja un aumento del 20% en la cuenta.
2201	Proveedores	La cuenta de proveedores aumenta considerablemente debido a la compra de mercaderia por el incremento en la colocacion, esto se puede reflejar a su vez en el inventario el aumento de ambos es de Promed. 150%
2202	Obligc. Bancarias	Las Obligaciones bancarias aumentaron en mas del 120%, esto no se debe a compras de inventario, por que se prefirio endeudarse con los proveedores, el prestamo bancario se realizo a final del periodo, para la realizacion de un proyecto que se ejecutara a inicios del 2014
4402	Reserva Patrimonial	Del resultado del ejercicio del año 2012 se decidio tomar una reserva patrimonial de 250,000 um, aquí se refleja el interes de asegurar los activos de la institucion, el resto de las utilidades se destinan a la operatividad de la empresa, aun no se deciden en pagar dividendos.
4404	Resultado del Ejerc.	Gracias a la aplicación de nuevas politicas para la colocacion y venta de productos de manera mas accesible al publico, se lograron incrementar las utilidades del periodo.



Anexo 6

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

Estado de Resultado Integral

Análisis Horizontal e Interpretación

Periodos 2012 - 2013



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Facultad de Ciencias Económica
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



FERRETERIA EL GIGANTE, S.A

ESTADO DE RESULTADO

ANALISIS HORIZONTAL

2012-2013

EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

FORMULA	DESCRIPCION	REF.	2012	2013	VARIACION	%
VN=VN1+VN2	VENTAS NETAS	VN	73,500.00	C\$ 106,575.00	C\$ 33,075.00	45.00%
	Ventas al Contado	VN1	21,000.00	30,450.00	9,450.00	45.00%
	Ventas al Credito	VN2	52,500.00	76,125.00	23,625.00	45.00%
CV=II+CO-IF	COSTO DE VENTA	CV	35,500.00	53,600.00	18,100.00	50.99%
	Inventario Inicial	II	30,000.00	35,500.00	5,500.00	18.33%
	Compras	CO	41,000.00	106,600.00	65,600.00	160.00%
	Inventario Final	IF	-C\$ 35,500.00	-C\$ 88,500.00	-C\$ 53,000.00	149.30%
UB=VN-CV	UTILIDAD BRUTA	UB	38,000.00	C\$ 52,975.00	C\$ 14,975.00	39.41%
					-	
GO=Ga+Gv	GASTOS DE OPERACIÓN	GO	29,987.00	C\$ 33,585.44	C\$ 3,598.44	12.00%
Ga=(Ga1+Ga2+Ga3+Ga4+Ga5)	Gastos Admon	Ga	15,812.00	17,709.44	1,897.44	12.00%
	Sueldos y Beneficios del Personal	Ga1	5,302.00	5,938.24	636.24	12.00%
	Gastos por servicios Externos	Ga2	4,200.00	4,704.00	504.00	12.00%
	Gastos por transporte y comunicació	Ga3	2,605.00	2,917.60	312.60	12.00%
	Gastos de Infraestructura	Ga4	2,505.00	2,805.60	300.60	12.00%
	Gastos Generales	Ga5	1,200.00	1,344.00	144.00	12.00%
Gv=(Gv1+Gv2+Gv3+Gv4+Gv5)	Gastos de ventas	Gv	14,175.00	15,876.00	1,701.00	12.00%
	Sueldos y Beneficios del Personal	Gv1	8,805.00	9,861.60	1,056.60	12.00%
	Gastos por servicios Externos	Gv2	2,100.00	2,352.00	252.00	12.00%
	Gastos por transporte y comunicació	Gv3	2,600.00	2,912.00	312.00	12.00%
	Gastos de Infraestructura	Gv4	350.00	392.00	42.00	12.00%
	Gastos Generales	Gv5	320.00	358.40	38.40	12.00%
UO=UB-GO	UTILIDAD DE OPERACIÓN	UO	8,013.00	C\$ 19,389.56	C\$ 11,376.56	141.98%
OIG=ING-GAS	OTROS INGRESOS Y GASTOS	OIG	-C\$ 445.00	C\$ 349.75	C\$ 794.75	-178.60%
ING=(if+ri+iaf)	INGRESOS	ING	555.00	1,204.75	649.75	117.07%
	Ingresos Financieros	if	555.00	804.75	249.75	45.00%
	Rendimiento de Inversiones	ri	-	400.00	400.00	100.00%
	Ing x venta de AF	iaf	-	-	-	100.00%
GAS=(gf+piv+paf)	GASTOS	GAS	1,000.00	855.00	(145.00)	-14.50%
	Gastos Financieros	gf	650.00	855.00	205.00	31.54%
	Perdida por Inversiones en valores	piv	-	-	-	0.00%
	Perdida por venta de AF	paf	350.00	-	(350.00)	-100.00%
UNAIR=UO+OIG	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	UNAIR	7,568.00	C\$ 19,739.31	C\$ 12,171.31	160.83%
IR=UNAIR*0.30%	IR 30%	IR	-C\$ 2,270.40	-C\$ 5,921.79	-C\$ 3,651.39	160.83%
RE=UNAIR-IR	RESULTADO DEL EJERCICIO	RE	5,297.60	C\$ 13,817.52	C\$ 8,519.92	160.83%



Comercial El Gigante, S.A.
INTERPRETACION DE ANALISIS HORIZONTAL
2012-2013

Razonamiento. Para el año 2013 se comienzan a implementar nuevas politicas de recuperacion de cartera y de colocacion de la misma, asi como tambien nuevas politicas de ventas.

Ref.	Cuenta	Descripcion
VN	Ventas Netas	En el periodo 2013 las ventas aumentaron el 45% esto gracias a nuevas politicas de ventas para la colocacion y adquisicion de productos a montos y cuotas mas accesible al publico.
CV	Costo de venta	Debido a las fuertes ventas del periodo se procedio a incrementar los pedidos de compras para poder suplir la demanda de los productos mas vendidos, aumentando en comparacion al año anterior mas del 160%, esto representa un monto significativo en el costo de venta, de manera horizontal el costo de venta aumenta en mas de la mitad en comparacion al periodo anterior.
UB	Utilidad Bruta	Gracias a que las ventas aumentaron, y el porcentaje del costo de la mercaderia se mantiene, se logra aumentar la UB, en el 40% en comparacion al periodo anterior, esto es una respuesta significativa, positiva y admirable para las nuevas politicas de venta, que se pueden reflejar en un solo periodo de operacion.
GO	Gastos de Operación	Los gastos operativos se mantienen dentro de lo razonable, no reflejando aumento significativo, debido que se mantuvieron los mismos servicios externos, procurando no elevar los gastos, ademas no se actualiza politica de incremento de comisiones por ventas, ni se alarga la jornada labora, evitano incremento de gastos fijos. Para el siguiente periodo se proyectara incremento para estos gastos.
IF	Ingresos Financieros	Los ingresos financieros presentaron una mejoria, debido al rendimiento de las inversiones, el pago de las mismas le correspondian al periodo 2013, y ademas se aumentaron por intereses según nuestras disponibilidades.
GF	Gastos Financieros	Los gastos financieros se redujeron debido a que en el 2012 se registraron perdida por venta de AF.
RE	Resultado del Ejercicio	El resultado del ejercicio para el periodo que comprende el 2013, reflejo un aumento de mas del 160%, para esto influyen muchos factores, desde el incremento de casi el 50% de las ventas, como mantener los costos y gastos de la institucion de manera promedio a periodos anteriores en donde las ventas han sido menores, como aumentar los ingresos financieros gracias a las inversiones temporales, ademas la reduccion de los gastos financieros ayuda bastante a este margen de ganacia, debido a que en este periodo no se registra perdida por venta de AF.



Anexo 7

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

Estado de Origen y Aplicación de Fondo

Periodos 2012 - 2013



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Facultad de Ciencias Económica
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



FERRETERIA EL GIGANTE S.A.
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDO
PERIODOS 2012-2013
EXPRESADO EN MILES DE CÓRDOBAS

CUENTAS	BALANCES		DIFERENCIAS	CIRCULANTE		TOTAL	
	2012	2013	(2013-2012)	AUMENTO	DISMINUCIÓN	ORIGEN	APLICACIÓN
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE							
Disponibilidades	15,000.00	40,172.94	25,172.94	25,172.94			25,172.94
Inversiones temporales	5,000.00	5,100.00	100.00	100.00			100.00
Cuentas por cobrar clientes	34,000.00	65,100.00	31,100.00	31,100.00			31,100.00
Otros Deudores	7,500.00	8,900.00	1,400.00	1,400.00			1,400.00
Provision de Otros Deudores	(825.00)	(972.50)	(147.50)	-147.5		-147.5	
Inventario	35,500.00	88,500.00	53,000.00	53,000.00			53,000.00
ACTIVO FIJO							
Terreno	23,400.00	23,400.00					
Edificio e Instalaciones	15,000.00	15,000.00					
Mobiliario y Equipo	2,502.50	3,000.00	497.50	497.5			497.50
Equipo Rodante	7,650.00	7,650.00					
Depreciacion Acumulada	(2,500.00)	(3,400.00)	(900.00)	-900		-900	
OTROS ACTIVOS							
Gastos Pagados por Anticipado	C\$ 1,258.00	C\$ 1,503.00	245.00	245.00			245.00
IVA ANTICIPADO	C\$ 265.00	C\$ 305.00	40.00	40.00			40.00
Activos Diferidos	C\$ 6,892.52	C\$ 7,000.00	107.48	107.48			107.48
TOTAL ACTIVO	C\$ 150,643.02	C\$ 261,258.44	C\$ 110,615.42	C\$ 110,615.42	C\$ -	C\$ (1,047.50)	C\$ 111,662.92
PASIVO CORRIENTE							
Proveedores	15,500.00	39,250.00	23,750.00		23,750.00	23,750.00	
Obligaciones Bancarias	25,000.00	55,500.00	30,500.00		30,500.00	30,500.00	
Porcion Corriente OB LP	5,300.00	33,200.00	27,900.00		27,900.00	27,900.00	
Cuentas por Pagar Diversas	8,900.00	9,500.00	600.00		600.00	600.00	
Impuestos por Pagar	2,505.00	4,258.50	1,753.50		1,753.50	1,753.50	
Impuestos Retenidos por Pagar	1,250.00	2,250.00	1,000.00		1,000.00	1,000.00	
Provisiones Para Obligaciones	3,405.00	4,802.00	1,397.00		1,397.00	1,397.00	
PASIVO NO CORRIENTE							
Obligaciones Bancarias LP	19,700.00	31,300.00	11,600.00		11,600.00	11,600.00	
Provision Para Jubilaciones	4,600.00	5,100.00	500.00		500.00	500.00	
Impuesto de Renta Diferido	2,000.00	2,400.00	400.00		400.00	400.00	
Otras Provisiones	1,500.00	1,695.00	195.00		195.00	195.00	
PATRIMONIO							
Capital Social Pagado	38,185.42	38,185.42					
Reserva Patrimonial	12,000.00	14,500.00	2,500.00		2,500.00	2,500.00	
Result. Acum. Ejerc. Anteriores	5,500.00	5,500.00					
Resultado del Ejercicio	5,297.60	13,817.52	8,519.92		8,519.92	8,519.92	
TOTAL PASIVO	C\$ 150,643.02	C\$ 261,258.44	C\$ 110,615.42	C\$ -	C\$ 110,615.42	C\$ 110,615.42	C\$ -
TOTAL		C\$ -		C\$ 1,047.50		C\$ 110,615.42	C\$ 111,662.92



FERRETERIA EL GIGANTE S.A.
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS
AÑO 2013
EXPRESADO EN MILES DE CÓRDOBAS

ORIGENES			APLICACIONES		%
Utilidad del Ejercicio	8,519.92	7.63%	Aumento Disponibilidades	25,172.94	22.54%
Aumento Reserva Patrimonial	2,500.00	2.24%	Aumento Inversiones temporales	100.00	0.09%
Aumento Proveedores	23,750.00	21.27%	Aumento Cuentas por cobrar clientes	31,100.00	27.85%
Aumento Obligaciones Bancarias	30,500.00	27.31%	Aumento Otros Deudores	1,400.00	1.25%
Aumento Porcion Corriente OB LP	27,900.00	24.99%	Aumento Inventario	53,000.00	47.46%
Aumento Cuentas por Pagar Diversas	600.00	0.54%	Aumento Mobiliario y Equipo	497.50	0.45%
Aumento Impuestos por Pagar	1,753.50	1.57%	Aumento Activos Diferidos	107.48	0.10%
Aumento Impuestos Retenidos por Pagar	1,000.00	0.90%	Aumento Gastos Pagados por Anticipado	245.00	0.22%
Aumento Provisiones Para Obligaciones	1,397.00	1.25%	Aumento IVA Anticipado	40.00	0.04%
Aumento Obligaciones Bancarias LP	11,600.00	10.39%			
Aumento Provision Para Jubilaciones	500.00	0.45%			
Aumento Impuesto de Renta Diferido	400.00	0.36%			
Aumento Otras Provisiones	195.00	0.17%			
Aumento Provision de Otros Deudores	147.50	0.13%			
Aumento Depreciacion Acumulada	900.00	0.81%			
	<u>111,662.92</u>	<u>100.00%</u>		<u>111,662.92</u>	<u>100.00%</u>

El aumento entre las cuentas de Proveedores en un 21.27%, Obligaciones Bancarias 27.31%, Porción Corriente O/LP 24.99% y obligaciones Bancarias L/P en 10.39% (en total 83. 96%) y por lo tanto podemos decir que Aumento Disponibilidad 22.54%, Cuentas por Cobrar Clientes 27.85% e Inventarios en 47.46% que fueron aplicados a dichas cuentas ultimas antes mencionadas.



Anexo 8

FERRETERIA EL GIGANTE, S.A.

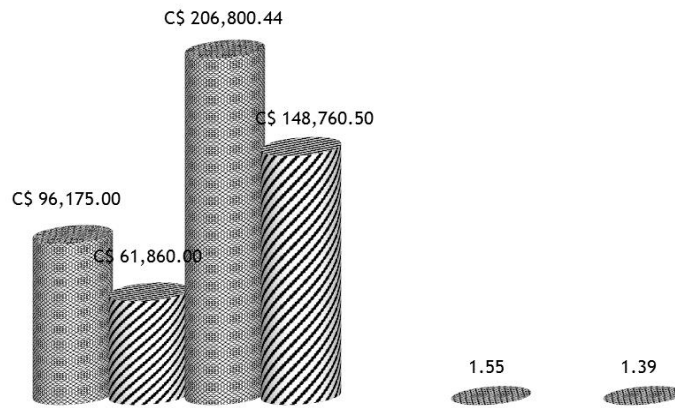
Razones Financieras

Representaciones Gráficas

Periodos 2012 - 2013

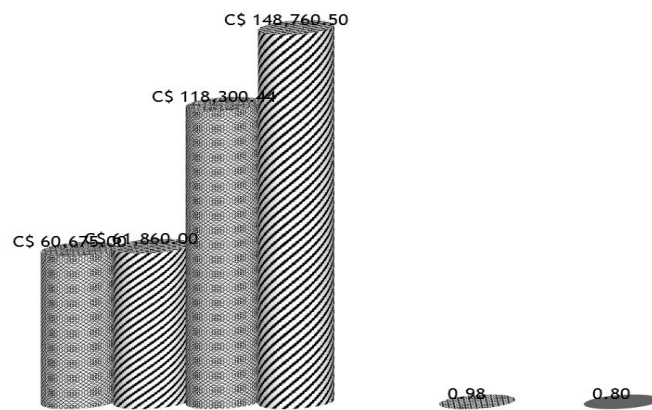


GRAFICA N° 1 Razón Corriente



	1	2
⊗ activos corrientes 2012	C\$ 96,175.00	1.55
✓ Pasivo Corrientes 2012	C\$ 61,860.00	
⊗ Activos Corrientes 2013	C\$ 206,800.44	1.39
✓ Pasivos Corrientes 2013	C\$ 148,760.50	

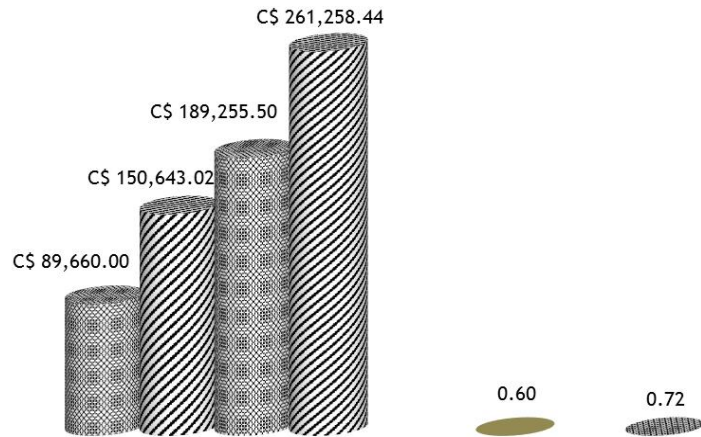
GRAFICA N° 2 Prueba Ácida



	1	2
⊗ Activos Corriente - Inventario 2012	C\$ 60,675.00	0.98
✓ Pasivo Corriente 2012	C\$ 61,860.00	
■ Activo Corriente - Intentario 2013	C\$ 118,300.44	0.80
✓ Pasivo Corriente 2013	C\$ 148,760.50	

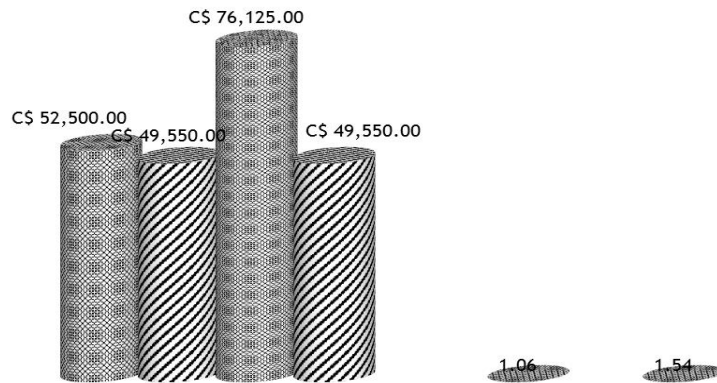


GRAFICA N° 3
Razon de Endeudamiento



	1	2
■ Total Pasivos con Terceros 2012	C\$ 89,660.00	0.60
■ Total Activos 2012	C\$ 150,643.02	
⊗ Total Pasivos con Terceros 2013	C\$ 189,255.50	0.72
✓ Total Activos 2013	C\$ 261,258.44	

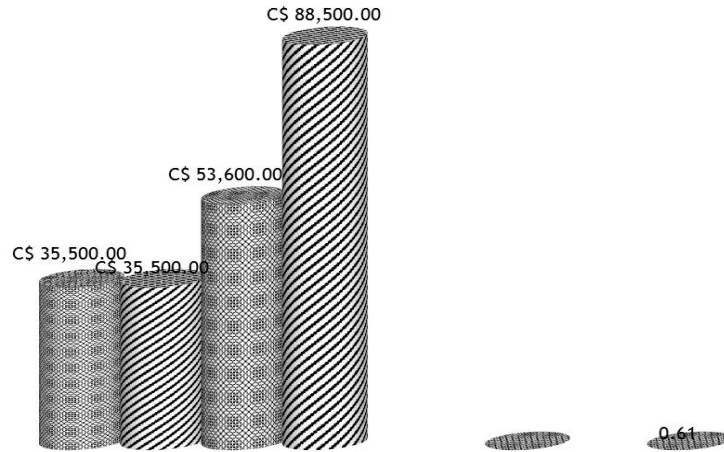
GRAFICA N°4
Cartera



	1	2
⊗ Ventas al Crédito 2012	C\$ 52,500.00	1.06
✓ Cuentas por Cobrar 2012	C\$ 49,550.00	
⊗ Ventas al Crédito 2013	C\$ 76,125.00	1.54
✓ Cuenas poro Cobrar 2013	C\$ 49,550.00	

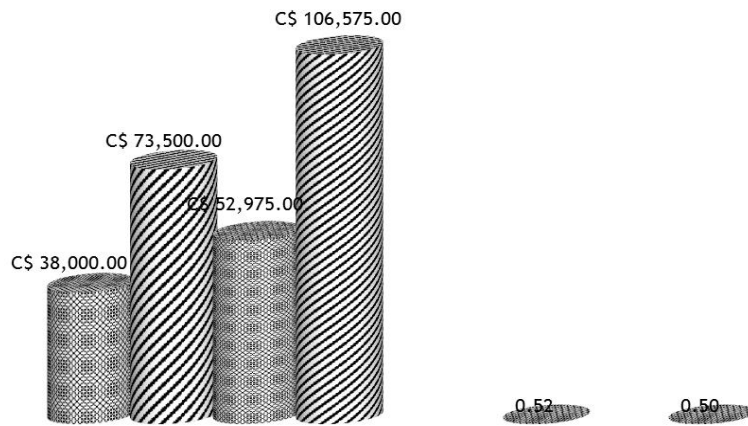


**GRAFICA N° 5
Inventario**



	1	2
☒ Costo de Venta 2012	C\$ 35,500.00	1.00
☑ Inventario 2012	C\$ 35,500.00	
☒ Costo de Venta 2013	C\$ 53,600.00	0.61
☑ Inventario 2013	C\$ 88,500.00	

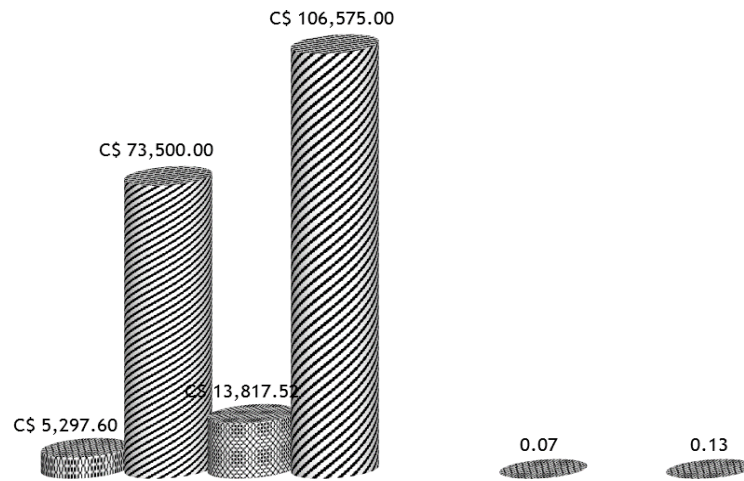
**GRAFICA N° 6
Margen de Utilidad**



	1	2
☒ Utilidad Bruta 2012	C\$ 38,000.00	0.52
☑ Ventas Netas 2012	C\$ 73,500.00	
☒ Utilidad Bruta 2013	C\$ 52,975.00	0.50
☑ Ventas netas 2013	C\$ 106,575.00	



GRAFICA N° 7
Margen Neto



	1	2
☒ Utilidad Neta 2012	C\$ 5,297.60	0.07
✓ Ventas Netas 2012	C\$ 73,500.00	
☒ Utilidad Neta 2013	C\$ 13,817.52	0.13
✓ Ventas Netas 2013	C\$ 106,575.00	