

**MODELO SISTEMATIZADO DE ANÁLISIS FINANCIERO PARA LAS  
EMPRESAS COMERCIALES PRIVADAS**

**CLAUDIA MENESES CABALLERO  
GLORIA YOLANDA REYES ALFONSO  
LUDY AMPARO BARAJAS GUZMAN**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA  
FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA  
PROYECTO DE GRADO  
BUCARAMANGA**

**2001**

**MODELO SISTEMATIZADO DE ANÁLISIS FINANCIERO PARA LAS  
EMPRESAS COMERCIALES PRIVADAS**

**CLAUDIA MENESES CABALLERO  
GLORIA YOLANDA REYES ALFONSO  
LUDY AMPARO BARAJAS GUZMAN**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA  
FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA  
PROYECTO DE GRADO  
BUCARAMANGA**

**2001**

**MODELO SISTEMATIZADO DE ANÁLISIS FINANCIERO PARA LAS  
EMPRESAS COMERCIALES PRIVADAS**

**CLAUDIA MENESES CABALLERO  
GLORIA YOLANDA REYES ALFONSO  
LUDY AMPARO BARAJAS GUZMAN**

**Proyecto para optar al título de  
Contador Público**

**Director  
JAVIER CARRILLO RAMIREZ  
Contador Público**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA**

**FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA**

**PROYECTO DE GRADO**

**BUCARAMANGA**

**2001**

Nota de Aceptación

---

---

---

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

Bucaramanga, 22 de octubre de 2001

A Dios todopoderoso por la vida, por la oportunidad de asumirla y responder a los retos y obstáculos de la mejor manera, saliendo adelante en cada una de las etapas de la vida.

A mi familia, por el esfuerzo, constancia y apoyo incondicional en el transcurso de mi carrera para que lograra mi objetivo.

A mis amigos y compañeros de trabajo por su colaboración y confianza en este largo proceso de formación profesional.

Claudia

A Dios por darme la fuerza para afrontar todos los obstáculos de la vida, la sabiduría para crecer cada día y la fe que mantiene vivas las esperanzas de creer en mis ideales y sueños para seguir alcanzando mis metas.

A mi madre, amiga incondicional que con todo su amor ha sido la fuente de inspiración en toda mi formación profesional.

A Ludwing Javier, que se ha convertido en parte indispensable de mi vida, por su paciencia y apoyo incondicional para que pudiera alcanzar este logro.

GLORIA YOLANDA

A dios todopoderoso por la vida. a mi familia, especialmente a mi padre, mi madre y hermanos que con su esfuerzos, desvelos esperaron con gran anhelo la culminación de este proceso de formación profesional que hoy seguramente los llena de regocijo.

a mis amigos por su colaboración y apoyo incondicional durante el transcurso de mi carrera para que pudiera lograr este objetivo.

LUDY AMPARO

## **AGRADECIMIENTOS**

Las autoras expresan sus agradecimientos a:

JAVIER CARRILLO RAMIREZ, Contador Público. Docente de la Universidad Autónoma de Bucaramanga y Director del Proyecto, por su motivación y orientación para el desarrollo exitoso del proyecto.

JOSE DAVID GALVIS MUÑOZ, Ingeniero de Sistemas, por su apoyo incondicional y el aporte de múltiples soluciones a los inconvenientes presentados durante el desarrollo de proyecto.



## CONTENIDO

|   | <b>Pág</b> |
|---|------------|
| INTRODUCCIÓN                            | 8          |
| 1. MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO       | 16         |
| 1.1. MÉTODO DE ANÁLISIS VERTICAL        | 16         |
| 1.2. MÉTODO DE ANÁLISIS HORIZONTAL      | 17         |
| 2. INDICADORES FINANCIEROS              | 21         |
| 2.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ             | 22         |
| 2.1.1 Razón Corriente                   | 23         |
| 2.1.1.1 Capital de trabajo              | 23         |
| 2.1.2 Prueba ácida o liquidez inmediata | 23         |
| 2.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO        | 24         |
| 2.2.1 Nivel de Endeudamiento            | 24         |
| 2.2.2 Endeudamiento Financiero          | 25         |
| 2.2.3 Impacto de la Carga Financiera    | 25         |

|         |   |    |
|---------|---|----|
| 2.2.4   | Cobertura de Intereses                            | 25 |
| 2.2.5   | Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo | 26 |
| 2.2.6   | Apalancamiento                                    | 26 |
| 2.2.6.1 | Apalancamiento Total                              | 27 |
| 2.2.6.2 | Apalancamiento corto plazo                        | 28 |
| 2.2.6.3 | Apalancamiento Financiero                         | 29 |
| 2.3     | INDICADORES DE ACTIVIDAD O DE ROTACION            | 29 |
| 2.3.1   | Rotación de Cartera                               | 30 |
| 2.3.1.1 | Período Promedio de Cobro                         | 30 |
| 2.3.2   | Rotación de Inventarios                           | 30 |
| 2.3.3   | Rotación de Activos Fijos                         | 31 |
| 2.3.4   | Rotación de Proveedores                           | 31 |
| 2.3.4.1 | Período Promedio de pago a proveedores            | 32 |
| 2.4     | INDICADORES DE RENDIMIENTO                        | 32 |
| 2.4.1   | Margen Bruto de Utilidad                          | 32 |
| 2.4.2   | Margen Operacional de Utilidad                    | 33 |
| 2.4.3   | Margen Neto de Utilidad                           | 33 |
| 2.4.4   | Rendimiento del Patrimonio                        | 33 |
| 2.4.5   | Rendimiento del Activo Total                      | 34 |
| 3.      | INDICADORES DE GESTIÓN                            | 35 |

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 3.1   | PRINCIPALES FUNCIONES DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN  | 36 |
| 3.2   | ATRIBUTOS DE LOS FACTORES CLAVES DE GESTIÓN          | 37 |
| 3.3   | ATRIBUTOS A TENER EN CUENTA PARA LA INFORMACIÓN      | 38 |
| 3.4   | VENTAJAS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LOS FACTORES        | 39 |
| 3.5   | TIPOS DE INDICADORES DE GESTIÓN                      | 39 |
| 3.6   | VENTAJAS QUE TIENE CONTAR CON INDICADORES DE GESTIÓN | 40 |
| 3.7   | CLASIFICACIÓN DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN          | 41 |
| 4.    | VISUAL BASIC   | 43 |
| 4.1   | CICLO DE VIDA DE DESARROLLO DE SOFTWARE              | 43 |
| 4.1.1 | Planteamiento  | 43 |
| 4.1.2 | Construcción del programa                            | 44 |
| 4.1.3 | Prueba del programa                                  | 46 |
| 4.1.4 | Compilación del programa                             | 46 |
| 4.1.5 | Distribución del programa                            | 46 |
| 5.    | MICROSOFT ACCESS                                     | 48 |
| 5.1   | ESTABLECER LAS BASES DE DATOS                        | 49 |
| 5.1.1 | Definir el propósito y el alcance de la aplicación   | 49 |
| 5.1.2 | Planificar las tablas y relaciones                   | 49 |
| 5.2   | CREAR LOS OBJETOS                                    | 50 |

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 5.2.1 | Crear las tablas y agregar a cada tabla algunos registros con datos de ejemplo | 50 |
| 5.2.2 | Crear una consulta de selección para uno de los términos de la aplicación      | 51 |
| 5.2.3 | Crear el formulario basándose en la consulta de selección.                     | 51 |
| 5.2.4 | Agregar las características necesarias para el funcionamiento del Formulario   | 51 |
| 5.2.5 | Comprobar el formulario  | 51 |
| 5.2.6 | Agregar otros formularios e informes   | 52 |
| 6.    | CONCLUSIONES   | 53 |
|       | BIBLIOGRAFÍA   | 54 |
|       | ANEXOS   | 56 |

## **LISTA DE ANEXOS**

|  |    |
|--|----|
| Anexo A. Manual de MANFRO              | 56 |
| Anexo B. Tablas indicadores de gestión | 57 |
| Anexo C. Informes de MANFRO            | 58 |

## **RESUMEN**

El análisis financiero se basa en operaciones matemáticas que tienen como fuente para su cálculo los datos que suministra el balance general, el estado de resultados y alguna información adicional necesaria para disminuir las limitaciones de los estados financieros.

Cada una de las técnicas del análisis financiero tiene un objetivo específico, por ejemplo, el análisis vertical tiene por objeto medir la relevancia de las cifras en un periodo tomando como referencia una cifra base; el análisis horizontal tiene como objeto determinar las variaciones de los rubros contables de un periodo a otro teniendo en cuenta que debe ser sobre bases homogéneas y periodos consecutivos y sus resultados se presentan en valores absolutos y en términos de porcentaje.

Los indicadores financieros tienen como objeto analizar el balance general y el estado de resultados. Estos varían dependiendo de su aplicabilidad así: los indicadores de liquidez, permiten analizar la capacidad de pago a corto plazo; los

indicadores de endeudamiento, tienen como objeto conocer la composición de las fuentes de financiamiento; los indicadores de rotación, permiten determinar el tiempo en que tarda una inversión en convertirse en efectivo o el tiempo que tarda en cancelar una deuda; los indicadores de rentabilidad tienen como objeto determinar si una inversión es o no rentable y los indicadores de gestión tienen como objetivo evaluar la eficacia y eficiencia de la administración.

Se desarrolló un modelo sistematizado de análisis financiero (MANFRO), en lenguaje Visual Basic, y como manejador de base de datos Access. MANFRO busca fomentar la aplicación del análisis financiero al facilitar una serie de operaciones aritméticas y geométricas; y además convertirse en una herramienta práctica y didáctica para interpretación, enseñanza y estudio del análisis financiero.

## **INTRODUCCIÓN**

Para las ciencias contables y financieras hoy en día se hace indispensable tener claro lo que es el análisis financiero.

Su campo de aplicación es muy amplio, por consiguiente cada sector empresarial debe conocer la metodología y técnicas a utilizar.

Aplicar e interpretar el análisis financiero no es tarea fácil, pues esto no es un frío cálculo de indicadores o una interpretación de cifras, aisladas de la realidad. Por el contrario, debe estar enmarcado dentro del conjunto de hechos y situaciones que forman el entorno dentro del cual se ubica y opera la empresa que es un organismo viviente y dinámico que forma parte de una economía con características especiales, que se relaciona con los demás sujetos integrantes de esa economía, que recibe influencia de otras empresas y entidades, y que, a su vez, revierte unos resultados sobre el medio económico que le ha dado origen.



## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General:**

Diseñar y estructurar un modelo sistematizado para el análisis financiero de fácil manejo que evalúe la situación financiera y consecuentemente las posibilidades de generar recursos en las empresas comerciales privadas, con el propósito de aumentar su competitividad.

### **Objetivos Específicos:**

- ✓ Diseñar la estructura del modelo sistematizado para análisis financiero en el sector comercial privado.

- ✓ Utilizar cada una de las herramientas de análisis financiero.
  
- ✓ Aplicar indicadores de gestión
  
- ✓ Aplicar indicadores financieros
  
- ✓ Emplear el modelo sistematizado de análisis financiero en un ejemplo práctico.

## **1. MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO**

Los métodos 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 período y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

### **1.1 <sup>1</sup>MÉTODO DE ANÁLISIS VERTICAL**

Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando sus cifras en forma vertical.

---

<sup>1</sup> <sup>1</sup> Ortiz Anaya, Hector. Análisis Financiero Aplicado. Colombia : Universidad Externado de Colombia, 1998, p.109 - 131

Consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo.

$$\text{fórmulaIntegral} = \frac{\text{ValorParcial}}{\text{ValorBase}} * 100$$

El aspecto más importante del análisis vertical es la interpretación de los porcentajes. Las cifras absolutas no muestran la importancia de cada rubro en la composición del respectivo estado financiero y su significado en la estructura de la empresa. Por el contrario, el porcentaje que cada cuenta representa sobre una cifra base nos dice mucho de su importancia como tal, de las políticas de la empresa, del tipo de empresa, de la estructura financiera, de los márgenes de rentabilidad, etc.

## **1. 2 MÉTODO DE ANÁLISIS HORIZONTAL**

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes. Es un análisis dinámico, por que se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta en un período a otro.

El análisis se debe centrar en los cambios "extraordinarios" o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como las relativas. Se deben considerar ciertos criterios tales como:

### **Activos**

- Variaciones en las cuentas por cobrar, pueden haber sido originadas por un aumento o disminución en las ventas o por un cambio en las condiciones de ventas en cuanto a plazos, descuentos, financiación, etc. También podrían ser el resultado de algún cambio en la eficiencia de las cobranzas, lo cual puede producir una recaudación más o menos efectivo.
- Variaciones en los Inventarios, lo más importante es determinar si realmente hoy cambios en la calidad, o solamente se presenta un efecto del incremento en los precios. Para esto es necesario conocer qué sistema de valoraciones de

inventarios utiliza la empresa. Por otra parte, un incremento en el inventario de materias primas puede ser consecuencia de una expectativa por alza en los precios, un cambio de proveedor o de país de origen, restricciones en la política de importación o un problema laboral en las firmas proveedoras.

- Variaciones del Activo Fijo, el analista debe preguntarse si una ampliación de la planta se justifica o no, si se ha hecho un estudio serio al respecto, si los incrementos que esto genera en la producción están justificados por la capacidad del mercado, etc.

## **Pasivos**

- Variación en el Pasivo Corriente, los incrementos o disminuciones en los renglones que lo forman nos pueden indicar variaciones en la política de financiación. Los cambios en las obligaciones bancarias pueden ser consecuencia de los movimientos de la tasa de interés. Un aumento en las cuentas por pagar a proveedores puede obedecer a mayores compras en volumen, solamente a un aumento de precios o a cambios en la política de venta del proveedor.

- Variaciones en los Pasivos Laborales, los cambios en las cuentas de cesantías acumuladas, prestaciones por pagar y pensiones de jubilación pueden ser ocasionados por incrementos en la planta de personal, modificaciones de la legislación laboral o negociaciones colectivas de trabajo.

### **Perdidas y ganancias**

- Variaciones en la Ventas Netas, se debe examinar si su incremento obedece a cambios en volumen, o solamente al cambio en el nivel de precios. También es conveniente analizar qué líneas de productos tuvieron los cambios más significativos.
- Variación en el costo de ventas y gastos de operación, debe existir una relación directa entre los cambios experimentados por el costo de las ventas y los que tienen en las ventas netas. De lo contrario se tendrá un cambio en el margen bruto de utilidad. De la misma manera que los gastos de ventas, en su crecimiento, deben guardar alguna proporción con las ventas. No así los gastos de administración, cuyo movimiento no implica necesariamente una relación con el desarrollo de las ventas.

Si el crecimiento de los costos y gastos de operación es inferior al crecimiento de las ventas, el margen de utilidad operacional se verá beneficiado.



## 2. INDICADORES FINANCIEROS

<sup>2</sup>El análisis por razones o indicadores señalan los puntos fuertes o débiles de un negocio e indican probabilidades y tendencias. También enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieran posterior y más profunda investigación.

Razón es la relación que existe entre dos cifras que se comparan entre sí. Las razones pueden ser aritméticas que se aplican a operaciones de adición y sustracción; y geométricas en la que se aplican operaciones de multiplicación y división.

<sup>3</sup>Los índices financieros son operaciones matemáticas que tienen como fuente para su cálculo los datos que suministra el balance general y el estado de resultados, no se debe olvidar que antes de iniciar a deducirlos la información deberá estar sobre

---

<sup>2</sup> ANAYA ORTIZ, Lector. Análisis Financiero Aplicado. Colombia : Universidad Externado de Colombia, 1998, p. 143

<sup>3</sup> HERNÁNDEZ CORREA, Jorge Alberto. Finanzas Corporativas Fundamentos y Aplicaciones. Colombia : IMAC Publicidad, 2000, p. 79



bases uniformes y reubicadas. Mediante el uso de los índices se logra un análisis de los aspectos de mayor incidencia en el desarrollo del negocio.

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

## **2.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ**

<sup>4</sup>Surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir en efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar

---

<sup>4</sup> ANAYA ORTIZ, Lector. Análisis Financiero Aplicado. Colombia : Universidad Externado de Colombia, 1998, p. 145-197

que pasaría si a la empresa le exigieran el pago inmediato de todas sus obligaciones a menos de un año. Estas pruebas aplicadas a un instante del tiempo evalúan a la empresa desde un punto de vista de liquidación, en lugar de juzgarla como una empresa en marcha.

**2.1.1 Razón Corriente.** Trata de verificar la disponibilidad de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**2.1.1.1 Capital de trabajo.** Este no es apropiadamente un indicador sino mas bien una forma de apreciar de manera cuantitativa (\$) los resultados de la razón corriente.

$$\text{CapitaldeTrabajo} = \text{ActivoCorriente} - \text{Pasivocorriente}$$

**2.1.2. Prueba ácida o liquidez inmediata.** Representa la capacidad de la empresa para cubrir los Pasivos a Corto Plazo, en forma inmediata. Se considera una buena razón 1:1, o sea que por cada peso de deuda la empresa disponga mínimo de un peso para cubrirla.

$$\text{PruebadeAcido} = \frac{\text{ActivosLíquidos}}{\text{PasivoCorriente}}$$

El activo líquido está formado por las cuentas que representan dinero en efectivo o que se pueden convertir en dinero con relativa rapidez, esto es, Caja, Bancos, Inversiones Temporales, Clientes y otros deudores a Corto Plazo; por lo tanto, se excluyen del Activo Corriente los Inventarios, Gastos Pagados por Anticipado.

$$\text{ActivoLíquido} = \text{ActivoCorriente} - \text{Inventarios} - \text{GastosPagadosPorAnticipado}$$

## **2.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO**

Tienen como objetivo medir en que grado y de que forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera trata de

establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

**2.2.1 Nivel de Endeudamiento.** Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

$$\textit{Endeudamiento} = \frac{\textit{PasivoTotal}}{\textit{ActivoTotal}}$$

**2.2.2 Endeudamiento Financiero.** Establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas de período.

$$\textit{Endeudamiento Financiero} = \frac{\textit{Obligaciones Financieras}}{\textit{Ventas Netas}}$$

**2.2.3 Impacto de la Carga Financiera.** Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo período.

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

**2.2.4 Cobertura de Intereses.** Este indicador establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, los cuales tienen a su vez relación directa con el nivel de endeudamiento. Se pretende establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa.

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Intereses Pagados}}$$

**2.2.5 Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo.** Este indicador establece que porcentaje del total de pasivos con terceros tiene vencimiento menor de un año.

$$\text{Concentración del endeudamiento en el Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total con Terceros}}$$

**2.2.6 Apalancamiento.** Es una forma de analizar el endeudamiento de una compañía. Estos indicadores comparan el financiamiento originado de terceros con

los recursos de los accionistas, socio o dueño de la empresa, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo el mayor riesgo. Así, si los accionistas contribuyen apenas con una pequeña parte del financiamiento total, los riesgos de la empresa recaen principalmente sobre los acreedores.

Desde el punto de vista de la empresa, entre más altos sean los índices de apalancamiento es mejor, siempre y cuando la incidencia sobre las utilidades sea positiva, es decir, que los activos financiados con deuda produzcan una rentabilidad superior a la tasa de interés que se paga por la financiación.

Desde el punto de vista de los acreedores, el apalancamiento utilizado por su empresa – cliente es bueno hasta un cierto límite. El acreedor debe entender el hecho que su cliente trate de maximizar utilidades mediante un alto nivel de deuda, pero, si se superan ciertos límites considerados prudentes, el acreedor incurrirá en un grado de riesgo que no le conviene.

Los indicadores de apalancamiento se pueden calcular de diferentes formas, dependiendo sí se quiere tomar el total del pasivo o solamente algún pasivo en particular.



**2.2.6.1 Apalancamiento Total.** Este indicador mide el grado de compromiso de patrimonio de los socios o accionistas para con los acreedores de la empresa. Sin embargo este no debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen para la empresa un compromiso. Si la empresa esta en marcha sólo serán exigibles los pasivos, los cuales se irán cancelando con los ingresos provenientes del giro normal del negocio; si la empresa está en liquidación, se realizarán los activos y con dicho producto se cancelarán los pasivos y luego, si queda algo, se hará una distribución proporcional entre los dueños del patrimonio.

$$\text{Apalancamiento total} = \frac{\text{Pasivo Total con terceros}}{\text{Patrimonio}}$$

Dentro del análisis de endeudamiento, en el caso del apalancamiento no existe una forma de definir el indicador ideal. Hasta hace algún tiempo se consideraba que el apalancamiento total debería ser del 1.0, proviniendo este indicador del equilibrio absoluto entre recursos de los socios y recursos de terceros. Pero este concepto se ha venido modificando y hoy en día, se consideran aceptables indicadores hasta de

2.33, pero sin que esto tienda a constituirse en una regla fija inmodificable. Además en el análisis de estos indicadores, se deben tomar en cuenta todos los aspectos del análisis de endeudamiento.

**2.2.6.2 Apalancamiento corto plazo.** Este indicador corresponde a la concentración de endeudamiento a corto plazo, vista desde otro ángulo, y su análisis debe contar con los mismos criterios.

$$\text{Apalancamiento Operativo corto Plazo} = \frac{\text{Total Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

**2.2.6.3 Apalancamiento Financiero.** Este indicador establece la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa. Para este efecto se toman todas las obligaciones, tanto del corto como del largo plazo.

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Pasivo Total con Entidades Financieras}}{\text{Patrimonio}}$$

## **2.3 INDICADORES DE ACTIVIDAD O DE ROTACION**

Tratarán de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Se pretende imprimirle un sentido dinámico al análisis de la aplicación de recursos mediante la comparación de cuentas de balance y cuentas de resultado. Lo anterior surge de un principio elemental en el campo de las finanzas, el cual dice que todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma. De tal suerte que no conviene tener activos improductivos e innecesarios.

**2.3.1 Rotación de Cartera.** Este indicador establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un período determinado de tiempo, generalmente un año.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas a Crédito en el período}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

**2.3.1.1 Período Promedio de Cobro.** Es otra forma de analizar la rotación de las cuentas por cobrar a través del cálculo del período promedio de cobro.

$$\text{Período Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Promedio} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas a Crédito}}$$

$$\text{Período Promedio de Cobro} = \frac{360 \text{ días}}{\# \text{ veces que rotan cuentas por cobrar}}$$

**2.3.2 Rotación de Inventarios.** Es otra forma de analizar la rotación del inventario a través del cálculo del período promedio.

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de las mercancías vendidas en el período}}{\text{Inventario Promedio de Mercancías}}$$

**2.3.3 Rotación de Activos Fijos.** Este indicador analiza la relación entre la inversión en activos fijos y las ventas realizadas en el respectivo período.

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Bruto}}$$

**2.3.4 Rotación de Proveedores.** Este indicador establece el número de veces que los proveedores gira, en promedio, en un período determinado de tiempo, generalmente un año.

$$\text{RotaciónDeProveedores} = \frac{\text{ComprasACredito}}{\text{PromedioDeProveedores}}$$

$$\text{PromedioDeProveedores} = \frac{\text{SaldoInicial} + \text{SaldoFinal}}{2}$$

**2.3.4.1 Período Promedio de pago a proveedores.** Esta razón se aplica para determinar la rapidez de los pagos a los proveedores; indica el número de días en que se cubren estas deudas.

$$\text{Período Promedio De Pago} = \frac{\text{Promedio De Proveedores clientes} \times 360}{\text{Compras A Crédito}}$$

## **2.4 INDICADORES DE RENDIMIENTO**

Denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

**2.4.1 Margen Bruto de Utilidad.** Este indicador representa el margen de utilidad en relación con las ventas netas.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{Utilidad Bruta} = \text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}$$

**2.4.2 Margen Operacional de Utilidad.** Este indicador representa el margen de utilidad operacional en relación con las ventas netas.

$$\text{Margen Operacional de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

**2.4.3 Margen Neto de Utilidad.** Este indicador representa el margen neto de utilidad en relación con las ventas netas.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

**2.4.4 Rendimiento del Patrimonio.** Este indicador representa el rendimiento que los socios o dueños de la empresa obtuvieron sobre su inversión.

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

**2.4.5 Rendimiento del Activo Total.** Este indicador representa el rendimiento del activo total con relación a la utilidad neta

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Bruto}}$$



### **3. INDICADORES DE GESTIÓN**

<sup>5</sup>El logro de la competitividad de la organización debe estar referido al correspondiente plan, el cual fija la visión, misión, objetivos y estrategias corporativas con base en el adecuado diagnóstico situacional.

Los indicadores de gestión se convierten en los signos vitales de la organización, y su continuo monitoreo permite establecer las condiciones e identificar los diversos síntomas que se derivan del desarrollo normal de las actividades.

En una organización también se debe contar con el mínimo número posible de indicadores que nos garanticen contar con información constante, real y precisa sobre aspectos tales como: efectividad, eficiencia, eficacia, productividad, calidad, la ejecución presupuestal, la incidencia de la gestión, todos los cuales constituyen el conjunto de signos vitales de las organizaciones. Los indicadores de gestión son

---

<sup>5</sup> [www. Contabilidad.com.co](http://www.Contabilidad.com.co)

factores para establecer el logro y el cumplimiento de la misión, objetivos y metas de un determinado proceso.

Los indicadores de gestión son ante todo, información, es decir agregan valor. Los indicadores de gestión deben tener los atributos de la información, tanto en forma individual como cuando se presentan agrupados.

Es un sistema de información estadística, financiera, administrativa y operativa que puesta al servicio de la directiva de la organización, le permite tomar decisiones acertadas y oportunas, adoptar las medidas correctivas que correspondan y controlar la evolución en el tiempo de las principales variables y procesos.

- Es un instrumento gerencial por excelencia
- Constituye un eficaz apoyo para la toma de decisiones
- Se centra en el cómo, a más de la producción de resultados
- Enfatiza en la producción de rendimientos
- Emplea normas y patrones operativos
- proyecta el futuro de la organización

- Es integrador: Como la alineación y articulación de todas las áreas de la organización en pos de los objetivos planteados desde la función de planeación.

### **3.1 PRINCIPALES FUNCIONES DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN**

- Apoya y facilita los procesos de toma de decisiones.
- Controla la evolución en el tiempo de los principales procesos y variables.
- Racionaliza el uso de la información.
- Sirve de base para la adopción de normas y patrones efectivos y útiles para la organización.
- Sirve de base para la planificación y la prospección de la organización.
- Sirve de base para el desarrollo de sistemas de remuneración e incentivos.
- Sirve de base para la comprensión de la evolución, situación actual y futuro de la organización.
- Propicia la participación de las personas en la gestión de la organización.

### **3.2 ATRIBUTOS DE LOS FACTORES CLAVES DE GESTIÓN**

- Han de poder ser influidos por la acción gerencial.
- Son en general de naturaleza operativa, raramente son de índole económica o contable.
- Están relacionados con el tipo de actividad y naturaleza del negocio en el que se desenvuelve.
- Definen, en su conjunto, una opción concreta de estrategia y se convierten, por si mismos en objetivos concretos de alcanzar.
- Son facetas de la gestión que tienden a mantenerse en el tiempo.

Estas características las convierten en auténticas claves para explicar el éxito o fracaso de una empresa y la evaluación de su comportamiento permite anticipar la evolución futura de los índices económicos financieros de la compañía.

Estos factores deben ser identificados, planificados, gestionados y controlados por lo menos, con el mismo rigor, prioridad y sistemática con que las empresas, habitualmente tratan a los indicadores de índole económico-financiero.

### **3.3 ATRIBUTOS A TENER EN CUENTA PARA LA INFORMACIÓN**

- Exactitud: La información debe presentar la situación o el estado como realmente es.
- Forma: La información puede ser: cuantitativa, cualitativa, numérica o gráfica, impresa o visualizada, resumida y detallada. Realmente la forma debe ser elegida según la situación, necesidades, habilidades de quien la recibe y la procesa.
- Frecuencia: Medida de cuán a menudo se requiere, se produce o se analiza.
- Extensión: Es el alcance en términos de cobertura del área de interés.
- Origen: Puede originarse dentro o fuera de la organización. Lo fundamental es que la fuente que la genera sea la fuente correcta.
- Temporalidad: La información puede hablarnos del pasado, de los sucesos actuales o de las actividades o sucesos futuros

- Relevancia: La información es relevante si es necesaria para una situación particular.
- Integridad: Una información completa proporciona al usuario el panorama integral de lo que necesita saber acerca de una situación determinada.
- Oportunidad: La información debe estar disponible y actualizada cuando se necesita.

### **3.4 VENTAJAS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LOS FACTORES**

- Obligan a relacionar las estrategias con factores concretos que es preciso formular y medir.
- Ayudan a orientar el trabajo de la dirección.
- Su comunicación transmite mensajes precisos respecto a las prioridades de gestión.
- Constituyen la referencia obligada para diseñar el sistema de información gerencial.
- Permiten estructurar los sistemas de motivación a fin de premiar actuaciones que contribuyan a mejorar las áreas críticas.

- Ofrecen pautas con las que contrastar decisiones de diversificación.

### **3.5 TIPOS DE INDICADORES DE GESTIÓN**

Estos pueden ser: Puntuales, acumulados, de control, de alarma, de planeación, de eficiencia, de eficacia, temporales, permanentes, estratégicos, tácticos y operativos

### **3.6 VENTAJAS QUE TIENE CONTAR CON INDICADORES DE GESTIÓN**

La ventaja fundamental del uso de indicadores de gestión es la reducción drástica de la incertidumbre, de la angustia y la subjetividad, con el consecuente incremento de la efectividad de la organización y el bienestar de todos los trabajadores.

- Motivar a los miembros del equipo para alcanzar metas retadoras y generar un proceso de mantenimiento continuo que haga que su proceso sea líder.

- Estimular y promover el trabajo en equipo.
- Contribuir al desarrollo y crecimiento tanto personal como de equipo dentro de la organización.
- Generar un proceso de innovación y enriquecimiento del trabajo diario.
- Impulsar la eficiencia, eficacia y productividad de las actividades de cada uno de los negocios.
- Disponer de una herramienta de información sobre la gestión del negocio, para determinar que también están logrando los objetivos y metas propuestas.
- Identificar oportunidades de mejoramiento en actividades que por su comportamiento requieren reforzar o reorientar esfuerzos.
- Identificar fortalezas en las diversas actividades, que puedan ser utilizadas para reforzar comportamientos proactivos.
- Contar con información que permita priorizar actividades basadas en la necesidad de cumplimiento, de objetivos de corto, mediano y largo plazo.
- Disponer de información corporativa que permita contar con patrones para establecer prioridades de acuerdo con los factores críticos de éxito y las necesidades y expectativas de los clientes de la organización.
- Establecer una gerencia basada en datos y hechos.



- Evaluar y visualizar periódicamente el comportamiento de las actividades clave de la organización y la gestión general de las unidades de negocio con respecto al cumplimiento de sus metas.
- Reorientar políticas y estrategias, con respecto a la gestión de la organización.

### **3.7 CLASIFICACIÓN DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN**

Inicialmente se clasifican en: Resultados cuantitativos, resultados cualitativos, Utilización de recursos, productividad de los medios. También se pueden enfocar a nivel presupuestario (Comparación periódica del plan acorde con los resultados alcanzados), estructural (Analiza la eficiencia de los medios comerciales), estratégico (Busca analizar la orientación y posición de la empresa ante el mercado).

## **4. VISUAL BASIC**

<sup>6</sup>Visual Basic es un lenguaje de programación basado en objetos, y que se desarrolla bajo el ambiente Windows.

### **4.1 CICLO DE VIDA DE DESARROLLO DE SOFTWARE**

El proceso completo de programación se denomina a menudo ciclo de vida de desarrollo de software y comprende 5 pasos:

**4.1.1 Planteamiento.** El primer paso en la programación consiste en determinar exactamente que es lo que se quiere que haga el programa.

---

<sup>6</sup> Microsoft Corporation, Microsoft Visual Basic. Estados Unidos: 1998, p. 5

La planificación evitará tener que dedicar tiempo al desarrollo y probablemente el resultado será mucho mejor. Una parte de la planificación consiste en la creación de una lista ordenada de pasos de programación llamada algoritmo.

**4.1.2 Construcción del programa.** La construcción de una aplicación en Windows con Visual Basic implica tres pasos de programación:

- Creación de la interfaz de usuario mediante los controles de Visual Basic.
- Establecimiento de las características o propiedades de los elementos de dicha interfaz de usuario, a medida que sean necesarias.
- Escritura de código de programa para uno o más elementos de la interfaz de usuario, a medida que sean necesarios.

Después de haber establecido un objetivo claro para el programa conviene pensar en cual será su apariencia y como procesará la información. El conjunto completo de pantallas e imágenes utilizadas en el programa se denomina *interfaz de usuario* del programa. La interfaz de usuario incluye todos los menús, cuadros de diálogo, botones, objetos y dibujos que los usuarios verán mientras trabajan con el programa.

Para crear los elementos de una interfaz, bastará con pulsar los controles de interfaz en el cuadro de herramientas de Visual Basic y después dibujar el elemento de la interfaz de usuario arrastrando y pulsando con el ratón. Para esto basta con colocar el ratón en una esquina del elemento y después arrastrarlo para crear un rectángulo del tamaño que se desee.

Después de haber creado un elemento un cuadro de texto, por ejemplo, se podrá redefinir estableciendo las propiedades de dicho elemento. Para un cuadro de texto, se deberán establecer propiedades de forma que el texto pueda aparecer en negrita, itálica o subrayado, por ejemplo.

Para completar el programa se escribe el código a utilizar por uno o más elementos de la interfaz, en una ventana especial llamada ventana Código. La escritura del código del programa proporciona mayor control sobre el modo de trabajo del programa del que se obtendría utilizando sólo los controles de diseño. El uso del código del programa permitirá expresar de forma completa el modo en que se desea que procesen los datos de entrada y salida.

El lenguaje de programación Visual Basic contiene varios cientos de sentencias, funciones y caracteres especiales. Las reglas que rigen la estructura y el contenido del lenguaje de programación Visual Basic se denomina *sintaxis* y consiste en

escribir en forma ordenada las palabras claves de programación para que las entienda el compilador.

**4.1.3 Prueba del programa.** La prueba del programa implica la comprobación frente a cualquier variedad de condiciones de operaciones en la vida real, para poder determinar si funcionará correctamente. Un problema que detenga la ejecución de un programa, o que no produzca los resultados esperados, se denomina defecto de software o *error*. En tal caso se utilizan las herramientas de depuración para resolver estos errores.

**4.1.4 Compilación del programa.** Una vez finalizadas la creación y las pruebas del programa, se podrá compilar en un archivo ejecutable (los archivos ejecutables incluyen la extensión de nombre de archivo.exe), que funcionará desde Windows 95 en adelante o Windows NT.

**4.1.5 Distribución del programa.** Si se desea compartir los programas de Visual Basic se necesitan algunos archivos de soporte de bibliotecas de enlace

dinámico (DLL) para poder funcionar, de tal forma que se deberán copiar dichos archivos desde el disco duro a un disco de distribución que los usuarios puedan utilizar para ejecutar el programa.

## 5. MICROSOFT ACCESS

<sup>7</sup>Las bases de datos se utilizan para realizar tareas de administración de datos como por ejemplo almacenar, recuperar y analizar los datos referentes a pedidos y clientes. Una aplicación de Microsoft Access consta de los mismoa objetos que una base de datos de Microsoft Access: tablas, consultas, formularios, informes, macros y módulos. Los objetos se almacenan en uno o varios archivos de bases de datos (.MDB) de Microsoft Access. Lo que diferencia a una aplicación de la base de datos es como usted el programador de aplicaciones, enlaza los objetos para formar un sistema coherente. Las aplicaciones organizan tareas relacionadas de modo que el usuario pueda concentrarse en el trabajo que tiene entre manos y olvidarse de la aplicación o del programa utilizado para crearlo.

Al crear una aplicación de Microsoft Access, la mayor parte del tiempo se dedica a trabajar con objetos, sus propiedades y los eventos que se producen en los formularios.

---

<sup>7</sup> Microsoft Corporation, Creación de aplicaciones Microsoft Access. Estados Unidos, p. 4

## **5.1 ESTABLECER LAS BASES DE DATOS**

Los primeros pasos que se deben seguir para crear una aplicación de Microsoft Access son:

**5.1.1 Definir el propósito y el alcance de la aplicación.** Diseñar una aplicación es mejor si comienza por definir exactamente qué objetivo desea cumplir quien la utilice. Normalmente, el objeto de una aplicación es una tarea específica de administración de datos. Los sistemas más complejos pueden implicar numerosas tareas. Es conveniente anotar lo más claramente posible todas las tareas que vayan a realizar en la aplicación. Hablar con quienes la utilizarán informándose de como llevaran a cabo sus tareas sin ella. Consiga copias en papel de los formularios informes que utilizan, pues serán útiles cuando se comience a diseñar los objetos de la aplicación.



**5.1.2 Planificar las tablas y relaciones.** Es más fácil crear la aplicación si se determina como dividir los datos en tablas. Las tablas son los cimientos de la aplicación: si su estructura es débil, toda la aplicación será débil. De hecho, seguramente será imposible crear la aplicación deseada si no dispone del conjunto de tablas y aplicaciones. Se debe analizar los datos y repartirlos en tablas antes de crear ningún otro objeto. En los cuadros de dialogo del asistente para tablas se encontrarán buenas ideas y ejemplos.

## **5.2 CREAR LOS OBJETOS**

Una vez definido el propósito y el alcance de la aplicación y planificadas las tablas y relaciones necesarias, se estará en condición de crear objetos. Se comienza creando las tablas y definiendo las relaciones entre ellas. Después Microsoft Access es lo bastante flexible como para permitirle crear los demás objetos en el orden que le resulte más cómodo.

**5.2.1 Crear las tablas y agregar a cada tabla algunos registros con datos de ejemplo.** De este modo será más sencillo ver si los formularios e informes muestran los datos deseados.

**5.2.2 Crear una consulta de selección para uno de los términos de la aplicación.** Se puede comenzar con el formulario empleado para introducir la mayor parte de los datos de la aplicación. Se determinan los datos que deben aparecer en el formulario y después se crea una consulta de selección que contenga esos datos.

**5.2.3 Crear el formulario basándose en la consulta de selección.** Se puede utilizar un asistente para formularios con el fin de crear el formulario automáticamente. Antes de crear un formulario se debe decidir que datos mostrará y crear una consulta de selección que obtenga los datos.

**5.2.4 Agregar las características necesarias para el funcionamiento del formulario.** Crear los macros, los procedimientos de evento u otras consultas que necesite el formulario de forma auxiliar.

**5.2.5 Comprobar el formulario.** Almacena y muestra los datos de la forma deseada. Se deben depurar los errores antes de crear el formulario siguiente.

**5.2.6 Agregar otros formularios e informes.** Cuando el primer formulario, almacene y muestre los datos tal y como se desea, agregue otros formularios e informes. Se trabaja con un solo objeto cada vez, probando sus características hasta que funcione correctamente, y luego se pasa al objeto siguiente.

## **GLOSARIO**

**ABONAR:** hacer registro o anotaciones en el crédito de una cuenta. Hacer pagos parciales a una deuda.

**ABONO EN CUENTA:** asentar en los libros el reconocimiento o aceptación, por lo general irrevocable, de una obligación a favor de un tercero. En otras palabras es la contabilización de un costo o gasto causado, esto es respecto del cual ha nacido la obligación de pagarlo aun cuando efectivamente tal pago no se haya realizado.

**ACTIVO:** representación financiera de un recurso obtenido por el ente económico por el resultado de eventos pasados, de cuya utilización se espera fluya a la empresa beneficios económicos futuros.

**ACTIVO AGOTABLE:** (recursos no renovables). son aquellos no susceptibles de ser reproducidos o reemplazados, lo cual implica un agotamiento en la medida que sean explotados. El agotamiento es la extinción de un recurso natural mediante la extracción, bombeo, corte, o de algún otro medio que reduzca el depósito, la existencia o el crecimiento de los recursos naturales.

**ACTIVO CORRIENTE:** comprende los bienes y derechos que razonablemente pueden ser convertibles en efectivo o que por su naturaleza pueden estar disponibles en un período no superior a un año.

**ACTIVO FIJO:** bajo esta denominación se agrupan todos los bienes de carácter permanente de propiedad del ente, utilizados en el cumplimiento de las

funciones propias de la administración.

**ACTIVO FIJO TANGIBLE:** (propiedades, planta y equipo). lo integran los bienes adquiridos, construidos o en tránsito de importación, construcción y montaje, con la intención de emplearlos en forma permanente, para la producción o suministro de otros bienes y servicios, arrendarlos o de utilizarlos en la administración del ente público, y que no están destinados para la venta, siempre que su vida útil probable exceda de un año.

**AMORTIZACIÓN:** la reducción del valor en libros de una partida de activo fijo, como depreciación, agotamiento o la extinción gradual en libros de una partida o grupo de partidas de activo de vida limitada

**ACTIVO INTANGIBLE:** comprende los bienes inmateriales adquiridos o desarrollados por el ente económico, con el fin de facilitar, mejorar o tecnificar sus operaciones, susceptibles de ser valuados.

**ACTIVO LÍQUIDO:** está formado por las cuentas que representan dinero en efectivo o que se pueden convertir en dinero con relativa rapidez, esto es, Caja, Bancos, Inversiones Temporales, Clientes y otros deudores a Corto Plazo; por lo tanto, se excluyen del Activo Corriente los Inventarios, Gastos Pagados por Anticipado.

**ANÁLISIS FINANCIERO:** proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio.

**ANÁLISIS HORIZONTAL:** Se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase de períodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un período a otro.

**ANÁLISIS VERTICAL:** consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo.

**APALANCAMIENTO:** es el fenómeno que surge por el hecho de la empresa incurrir en una serie de cargas erogaciones fijas, operativas y financieras, con el fin de incrementar al máximo las utilidades de los propietarios.

**APALANCAMIENTO OPERATIVO:** capacidad de la empresa de utilizar los costos y gastos fijos con el fin de incrementar al máximo el efecto que un incremento en las ventas puede tener sobre la utilidad operativa.

**APALANCAMIENTO TOTAL:** mide el impacto de un cambio en las ventas sobre la utilidad por acción o la utilidad neta. ( combina el apalancamiento financiero y operacional ).

**BALANCE DE COMPROBACION:** tiene por objeto comprobar que los asientos contables han sido correctamente registrados tanto en libros mayor y auxiliares con el fin de verificar sumas iguales.

**BALANCE GENERAL:** informa la situación de los activos y pasivos de una empresa así como también el estado de su patrimonio. En otras palabras, representa la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dadas, según se reflejan en los registros contables.

**BASE DE DATOS:** archivo que contiene la información para procesarla en forma electrónica.

**CAPITAL DE TRABAJO:** es la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente; constituye los recursos de que dispone un negocio para cancelar su pasivo a corto plazo. Sirve para medir la capacidad de una empresa para pagar oportunamente sus deudas en un periodo no mayor del ejercicio fiscal.

**CATALOGO DE CUENTAS:** listado ordenado y codificado de las cuentas que maneja una empresa.

**CLIENTES:** personas a las que la empresa vende sus mercancías.

**CODIGO:** clave que permite registrar información en forma manual o electrónica.

**COMERCIANTE:** persona que en forma profesional se ocupa en alguna de las actividades que la ley considere mercantiles.

**CONTABILIDAD:** es el arte de registrar, clasificar, resumir e interpretar los datos financieros, con el fin que éstos sirvan a los diferentes estamentos interesados en las operaciones de una empresa.

**COSTOS:** representan erogaciones o cargos asociados clara y directamente con la adquisición o la producción de los bienes o la prestación de los servicios de los cuales un ente económico obtuvo sus ingresos.

**CUENTA:** nombre utilizado para el registro ordenado y clasificado de las operaciones.

**DEFICIT:** saldo que se produce cuando los pagos superan los ingresos.

**DEUDORES:** comprende el valor de las deudas a cargo de terceros y a favor del ente económico, incluidas las comerciales y no comerciales

**DEVALUACION:** modificación del cambio por una acción gubernamental que produce una reducción del valor de la moneda nacional.

**DEPRECIACION:** disminución o pérdida del valor del activo fijo, ocasionado por el

desgaste, envejecimiento y la obsolescencia

**DIFERIDOS:** conjunto de cuentas representadas en el valor de los gastos pagados por anticipado en que incurre el ente económico en el desarrollo de su actividad, así como aquellos otros gastos comúnmente denominados cargos diferidos, que representan bienes o servicios recibidos, de los cuales se espera obtener beneficios económicos en otros periodos futuros.

**DINERO:** medio de pago admitido por un sistema económico. Pueden ser monedas, billetes bancarios y otras formas diversas cuya característica principal es la de ser un instrumento de cambio y una medida de valor.

**DIVIDENDO:** es la cuota proporcional que corresponde a cada acción, al distribuir sus ganancias una compañía mercantil

**EFFECTIVO:** dinero existente en las cajas de un banco u otra empresa.

**EMPRESA:** toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administrativa o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio.

**ESTABLECIMIENTO COMERCIAL:** establecimiento encargado de la compra y venta de mercancías.

**ENTE ECONOMICO :** es la empresa.

**ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS:** es un documento que muestra el origen de los recursos financieros obtenidos en un negocio, y la forma como fueron distribuidos esos recursos en los diversos elementos del balance, en un período determinado

**ESTADOS FINANCIEROS:** son el medio principal para suministrar información



contable a quienes no tienen acceso a los registros de un ente económico. Mediante una tabulación formal de nombres y cantidades de dinero derivados de tales registros.

**ESTADO DE RESULTADOS:** muestra los ingresos y gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de una empresa durante un período de tiempo determinado, generalmente un año.

**FLUJO DE FONDOS:** es un estado financiero auxiliar o complementario que resulta de la comparación del balance general en dos fechas determinadas. De tal manera que se deduce de dónde obtuvo una empresa recursos financieros y qué destinación se dio a tales recursos. También se conoce con el nombre de Estados de Fuentes y Usos de Fondos.

**GANANCIA:** en el área del comercio, la utilidad, provecho o beneficio de orden económico que obtiene la empresa en sus operaciones comerciales.

**GASTOS:** flujo de salida de recursos, en forma de disminuciones del activo o incremento de pasivo o una combinación de ambos.

**HIPERINFLACION:** inflación tan rápida que el dinero pierde su valor, el público pierde la confianza en el mismo y en el sistema monetario, pudiendo llegarse, finalmente, a la forma de trueque.

**IMPUESTO :** contribución obligatoria de los particulares exigida por el gobierno con el fin de cubrir los gastos públicos.

**INDICADORES DE ACTIVIDAD:** también llamados indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos.

**INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO** tienen por objeto medir en que grado y de que forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el

riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

**INDICADORES DE LIQUIDEZ:** surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirve para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivos sus activos corrientes.

**INDICADORES DE RENDIMIENTO:** denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

**ÍNDICES DE PROPIEDAD O RAZÓN DE INDEPENDENCIA FINANCIERA:** esta razón es complementaria de la de endeudamiento, ya que indica la relación que existe entre el capital propio y la inversión.

**INFLACIÓN:** es una tendencia al aumento constante en el nivel general de precios o, lo que es igual, una tendencia hacia la disminución en el poder adquisitivo de la moneda.

**INGRESOS:** representa flujos de entrada de recursos, en forma de incrementos del activo o disminución del pasivo; o una combinación de ambas, que generan incrementos en el patrimonio, devengados por la venta de bienes por la prestación de servicios o por la ejecución de otras actividades.

**INVENTARIOS:** comprende todos aquellos artículos, materiales, suministros, productos y recursos renovables y no renovables, para ser utilizados en procesos de transformación, consumo, alquiler o venta dentro de las actividades propias del giro ordinario de los negocios del ente económico.

**INVERSIONES:** representa el monto de la inversión, en moneda legal o extranjera, en títulos valores o documentos financieros, cuyo rendimiento se encuentra predeterminado, de acuerdo con las condiciones contractuales.

**MÉTODO 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.

**MONEDA:** es la representación material, con valor económico, que se utiliza como instrumento de cambio comercial. Tiene poder adquisitivo y fuerza cancelatoria, representándose por ella el precio de las cosas.

**OBJETIVO FINANCIERO:** todo esfuerzo desarrollado por la gestión financiera, debe tener tendencia hacia un fin: maximizar el valor de la empresa

**PASIVOS:** representación financiera de una obligación presente del ente económico, derivada de eventos pasados, en virtud de la cual reconoce que en el futuro se deberán transferir recursos a otros entes.

**PATRIMONIO:** valor residual de los activos del ente económico, después de deducir todos sus pasivos.

**PERIODO PROMEDIO DE PAGO A PROVEEDORES:** esta razón se aplica para determinar la rapidez de los pagos a los proveedores; indica el número de días en que se cubren estas deudas.

**PUNTO DE EQUILIBRIO:** procedimiento que sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar. En el punto de equilibrio de un negocio las ventas son iguales a los costos y gastos; al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad; al bajar, se produce pérdida.

**PUNTO DE INDIFERENCIA FINANCIERO:** aquel nivel de utilidad operativa donde dos alternativas de financiación producen la misma utilidad por acción

**RAZÓN:** es la relación que existe entre dos cifras que se comparan entre sí.

**RAZÓN ARITMÉTICA:** se aplican operaciones de adición y sustracción

**RAZONES GEOMÉTRICAS:** se aplican operaciones de multiplicación y división.

**RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS:** se conoce con el nombre de razón el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades. En nuestro caso estas dos cantidades son dos cuentas diferentes del balance General y/o del estado de pérdidas y ganancias.

**RENTABILIDAD DE LAS ACCIONES:** la rentabilidad de las acciones se determina mediante la relación entre la utilidad líquida y el capital social. El valor intrínseco de la acción se determina mediante la relación entre el capital contable y el número de acciones suscritas y pagadas.

## **6. CONCLUSIONES**

El desarrollo del modelo sistematizado de análisis financiero (MANFRO), fue enfocado hacia el sector comercial privado de Bucaramanga y su área Metropolitana. Implicando la utilización de los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional.

Durante la elaboración del sistema de análisis financiero se involucraron varias herramientas o pasos que se fusionaron con el fin de ayudar a determinar las fortalezas o debilidades de las finanzas y operaciones de un ente. Sin embargo el análisis financiero debe ser complementado con el estudio de hechos y situaciones que forman el entorno de la empresa con el propósito de maximizar su valor.

## **BIBLIOGRAFÍA**

GUDIÑO Emma, Contabilidad 2000. Colombia : McGraw Hill, 1998, p. 239 – 253

HERNÁNDEZ Jorge, Finanzas Corporativas Fundamentos y Aplicaciones. Colombia :  
IMAC Publicidad, 2000, 370 p.

MICROSOFT CORPORATION, Microsoft Visual Basic. Estados Unidos : 1998, 762 p.  
Microsoft Access. Estados Unidos : 1994, 489 p.

ORTIZ Héctor, Análisis Financiero Aplicado. Colombia : Universidad Externado de  
Colombia, 1998, p. 109 - 126, 145 – 206.