

UTILIZACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN EN LA SUPERACIÓN Y PREPARACIÓN DE LOS DIRECTIVOS.

Lic. Irene Belkis Rodríguez Aguilar

Lic. Genoveva Milord Fernández

INTRODUCCION

Partiendo de la importancia que tiene para el país elevar la Eficiencia Económica como única vía de avance planteada en la Resolución Económica del V Congreso del Partido y expuesto por Carlos Lage cuando expresara “Las Empresas Socialistas se caracterizan por ser eficientes” es que ha estado motivada la realización del presente trabajo, además se partió del problema fundamental de las instalaciones del sector que es: la carencia de un análisis objetivo que tribute el proceso de toma de decisiones y la elevación consecuente del nivel de eficiencia económica, determinado por dos causas fundamentales: la operatividad del trabajo de los Directivos y la no utilización del cálculo y análisis de las razones financieras como eslabón primario para medir el crecimiento de la Efectividad de la Gestión Económica.

A partir de aquí se definieron como objetivos realizar un diagnóstico del conocimiento que sobre esta temática poseía el Consejo de Dirección y trabajadores del Dpto. Económico y valorar el comportamiento de la Eficiencia Económica a través de las razones fundamentales de las instalaciones y determinar el papel del análisis en el proceso de toma de decisiones, teniendo en cuenta lo expuesto se define como hipótesis que: “Si se aplica consecuentemente el análisis de las Razones Financieras, entonces se contribuirá a enriquecer el proceso de toma de decisiones y medir la Eficiencia Económica”.

Para la realización del trabajo se utilizan los métodos de investigación fundamentales como el análisis-síntesis, teórico, lógico, el método empírico en su manifestación de encuesta, además se realizó la revisión bibliográfica acorde al tema tomando como base la literatura referente al sector.

Capítulo 1 “Fundamentación Teórica”

Teniendo en cuenta los cambios que ocurren en el entorno y la necesidad de introducirnos en un mercado competitivo se hace necesario profundizar y aplicar consecuentemente el Análisis Financiero como la base esencial para el proceso de toma de decisiones, ya que existe la necesidad de agudizar al máximo las estrategias y extremar sus controles.

El análisis de las razones es el más definido, pero el cálculo de las razones ayuda para la interpretación, pero no sustituye un buen juicio analítico, de ahí la necesidad de profundizar en este contenido.

Conceptualización de Eficiencia Económica y Eficacia.

Eficiencia es hacer las cosas bien, es la relación que existe entre los resultados obtenidos y los consumos (gastos) realizados, está encadenada con la disciplina y los conocimientos sin disciplina no habrá buenos resultados.

La profesionalidad es una de las causas directas de la eficiencia y de la eficacia siendo esta última la que expresa: hacer en cada momento lo que hace falta, ligada al proceso de toma de decisiones, para lograr un efecto determinado. Ambas acciones presuponen calidad en el desempeño del proceso.

Los dirigentes, es decir los directivos del sistema empresarial son los vinculados directamente a la eficacia de ahí que, conocer cómo hacer las cosas es imprescindible para ser eficaces.

El sistema empresarial cubano debe trabajar por la eficacia y eficiencia en su actuación, y es necesario combinar ambas para poder llegar a la meta determinada. La eficacia la tenemos que lograr, poniendo énfasis en el costo y las finanzas, gastar sólo lo necesario y multiplicar la responsabilidad por el gasto de los recursos en los cuales se incurren en el proceso.

El análisis económico, objetivos y métodos

El análisis económico es la descomposición de un fenómeno económico en partes, el estudio de cada una de ellas contribuye a realizar dicho análisis ya que permite estudiar profundamente los

procesos económicos, el análisis integral permite evaluar objetivamente la marcha del comportamiento de las tareas proyectadas, posibilita el mejoramiento del trabajo en la organización, determina las posibilidades de desarrollo y perfeccionamiento de los servicios y los métodos y estilos de Dirección. V.I. Lenin señalaba la necesidad de estudiar Economía..."La Economía nos resulta necesaria en el sentido de recopilar, comprobar y estudiar, minuciosamente, los hechos..." el análisis es el instrumento, la vía; procedimiento que se utiliza para comprender el comportamiento de la Economía.

Los objetivos del análisis radica en mostrar el comportamiento de la proyección realizada, en detectar las desviaciones y sus causas así como descubrir las reservas internas para que sean utilizadas para el posterior mejoramiento de la gestión de la organización. Es necesario señalar que para que el Análisis Económico cumpla con los objetivos planteados debe ser operativo, sistemático, real, concreto y objetivo.

Existen diferentes métodos de análisis económico, pero teniendo en cuenta el objetivo de nuestra investigación se hará referencia sólo a los **métodos de Análisis Financieros**.

Los métodos de Análisis Financieros consisten en simplificar las cifras financieras para facilitar la interpretación de su significado y de sus relaciones. Su empleo en forma apropiada, con juicio y precaución, combinados con la información de otras fuentes sobre los negocios, hace posible el mejoramiento de las proyecciones y norma la política administrativa sobre bases técnicas y con conocimiento de causa.

Los métodos se clasifican en:

- Horizontales: Permite a través de comparaciones determinar los aumentos, disminuciones, tendencias y control del presupuesto.
- Verticales: Permite el cálculo o determinación de las razones simples y estándares y la reducción de los Estados Financieros a porcentajes

Las razones financieras fundamentales. Su cálculo e interpretación.

El análisis de los estados financieros se refiere al arte de analizar e interpretar los estados financieros, para aplicarlo de manera eficaz, es necesario establecer un procedimiento sistemático y lógico que sirva como base para tomar decisiones informadas. La toma de decisiones financieras es el objetivo esencial del análisis de las razones para fundamentar las acciones que tributan a elevar la eficiencia económica. Casi todas las decisiones motivadas por las finanzas exigen aplicar juicios razonables. No existe una clasificación única de las razones financieras, a continuación se expondrán las que a juicio de las autoras se consideran imprescindibles para la gestión hotelera.

1. Razones de Solvencia o Capacidad de pago:

Mediante este índice se expresa la posibilidad que tiene la compañía de cubrir sus deudas a corto plazo con sus bienes y recursos de fácil realización.

$$\blacklozenge \quad \text{Indice Solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Un índice mayor que la unidad significa que la entidad puede cubrir todas sus obligaciones a corto plazo y aún le queda un sobrante para hacer frente a sus necesidades eventuales.

Existe la práctica generalizada de aceptable un índice de 2, en virtud de que ello permitirá la reducción del valor del activo circulante en un 50 % y aún hacer frente a sus obligaciones, sin embargo esta proporción puede variar en función del tipo de actividad que realice la entidad y las circunstancias en las que se desarrolle.

2. Razones de Liquidez:

Permiten diagnosticar la situación de liquidez, es decir la posibilidad de hacer frente a sus pagos a corto plazo

$$\text{◆ Liquidez General} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Para efectuar el análisis hay que tener presente su comportamiento si:

- * El resultado es de 1,5 a 1,9 existe una capacidad correcta de pago por cada peso de deuda.
- * El resultado es menor de 1,5 existe peligro de suspensión de pago, tendencia desfavorable en la gestión financiera de la organización.
- * El resultado es mayor de 2 existe peligro de tener recursos ociosos y puede traer como consecuencia desviación de recursos

3. Razones de Apalancamiento:

Estas razones se utilizan para diagnosticar la estructura, cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa.

$$\text{◆ Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

Cuando el resultado se encuentra entre 0,30 y 0,60 es un endeudamiento correcto, mayor de 0,60 precaución, exceso de endeudamiento, cuando supera 1,00 expresa el total de los recursos de que se dispone, cuando es financiado por terceros.

4. Razones de Actividad:

Permite estudiar el rendimiento que se obtiene de los activos. Se utilizan para ayudar a los acreedores a corto plazo a estimar el tiempo requerido para rotar activos en efectivo.

$$\text{◆ Rotación del Capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de trabajo promedio}}$$

Permite conocer las veces que rota el capital teniendo en cuenta las ventas, mientras más rota, mayores resultados.

Ventas

♦ **Rotación del Inventario =**
$$\frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Inventario promedio}}$$

Permite Conocer las veces que rota el inventario y se realiza, mientras mayor sea la rotación, mayores resultados.

5. **Razones de Cobros y Pagos:**

Estas razones sirven para comprobar la evaluación de la política de cobros y pagos a clientes y proveedores, respectivamente.

♦ **Ciclos de Cobros =**
$$\frac{\text{Cuentas y efectos por cobrar promedio}}{\text{Ventas al crédito}} \times \text{tiempo}$$

Expresa el resultado, los días de venta pendientes de cobro, o sea, el número de días promedio que tardan los clientes en cancelar sus cuentas, cuanto menor sea indica que se cobra más rápido a los clientes, por tanto, significa una recuperación alta, mejora la capacidad de pago del negocio y su disponibilidad monetaria. Mide la rapidez con que se convierte en efectivo lo invertido en cuentas por cobrar.

♦ **Ciclos de Pagos =**
$$\frac{\text{Cuentas y efectos por pagar promedio}}{\text{Compras al crédito}} \times \text{tiempo}$$

Expresa los días de compra pendientes de pago. Refleja el número de días promedio que se tarda en pagar a los proveedores. Cuanto mayor sea este valor implica más financiación para la empresa y por tanto es positivo. No obstante hay que distinguir aquella que se produce por el retraso en el pago en contra de lo convenido con los proveedores. Esto es totalmente negativo por la informalidad que refleja y el desprestigio que ocasiona.

6. **Disponibilidad:**

En esta razón es difícil estimar su valor medio porque puede fluctuar mucho a lo largo de un año, no obstante se estima que para que exista una disponibilidad aceptable debe ser de 0,3 como valor medio óptimo.

♦ **Disponibilidad =**
$$\frac{\text{Efectivo en caja y banco + valores negociables a corto plazo}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

7. **Razones de Rentabilidad:**

Miden el rendimiento sobre los capitales invertidos y son una prueba de la eficiencia de la administración en la utilización de los recursos disponibles.

Los ejecutivos en funciones deben cuidar que sus razones de rentabilidad sean altas o crecientes, ya que sólo a través de ellos su negocio prospera.

$$\diamond \quad \text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos (UAI)}}{\text{Activos totales promedio}}$$

También puede expresarse:

R.E. = Rotación de activos X Rentabilidad de ventas

$$\text{R.E.} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}}$$

Para incrementar la R.E. (alternativas):

1. Baja rotación X elevado margen = Buen rendimiento
2. Elevada rotación X bajo margen = “ “
3. Acept. rotación X acept. Margen = “ “

Activos totales \Rightarrow Vender más o reducir los activos

Ventas \Rightarrow Vender más caro o reducir los costos.

$$\diamond \quad \text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad neta (UN)}}{\text{Capitales propios}}$$

R. F. = Rentabilidad de ventas X rotación de activos X
apalancamiento

$$\text{R. F.} = \frac{\text{UN}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Capital propio}}$$

Alternativas si:

Aumenta si margen = elevar precios, reducir costos o ambos

Aumenta la rotación = vender más, reducir activos o ambos

Aumenta el apalancamiento = aumenta la deuda para que la división entre activos y capitales propios sea mayor

$$\diamond \quad \text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{(UAI)}}{\text{Ventas}}$$

Expresa cuanto gana la empresa por cada peso que vende. Se conoce también como margen sobre ventas o margen de utilidad. Mientras más alta sea mejor, ya que implica la eficiencia en la gestión de los costos y en las ventas.

Señalamos además, que cuando se realizan los análisis se utilizan otras razones que son por lo general económicas, en el caso de la Rentabilidad sobre venta se utiliza el Estado de Resultados por lo que el análisis del costo por peso es un índice necesario.

Costo total

$$\blacklozenge \text{ Costo por peso de venta} = \frac{\text{Costo total}}{\text{Ventas totales}}$$

Expresa lo que cuesta un peso de venta, entre menor sea, mayores resultados positivos para la organización

Gastos de operaciones

$$\blacklozenge \text{ Gasto de operaciones por peso de venta} = \frac{\text{Gastos de operaciones}}{\text{Ventas totales}}$$

Expresa los gastos en que incurrió la entidad para obtener un peso de venta, entre menor sea, más favorable.

Capítulo 2. CALCULO Y ANALISIS DE LAS PRINCIPALES RAZONES ECONOMICAS-FINANCIERAS

En las tablas (Anexos 1,2,3) se plasman los resultados de los cálculos efectuados según información contenida en los Balances Generales y Estados de Resultados respectivamente de los períodos analizados.

Activo Circulante

$$1.- \text{Indice Solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Pasivo Circulante

$$\begin{array}{lcl} \text{I T Año 2001} = \frac{3447,5}{1847,5} = 1,87 & \text{IV T Año 2001} = \frac{1739,6}{1362,4} = 0,86 \end{array}$$

Como se observa en el cierre del año 2001 se ha producido un decrecimiento del Índice de Solvencia, por cada peso de deuda sólo se cuenta con 86 ¢ para enfrentarla, aunque se han disminuido los pasivos circulantes, también existe una disminución en los activos circulantes debido fundamentalmente al aumento de las Cuentas por Pagar y el incremento también de algunos proveedores, los más significativos son:

· Empresa frutas selectas	\$ 13,9
· Empresa pesquera de Holguín	17,3
· Empresa Acopio de Camagüey	13,9
· I.T.H. de Holguín	63,7
· Editorial Limusa S.A.	14,9
· Corporación gráfica	1,1
· Embely	27,0
· CAI Nicaragua	4,6
· Empresa Cítrica C.A	30,8
· Hotel Costa Verde	20,7

Activos Circulantes - Inventarios

$$2.- \text{Indice Liquidez} = \frac{\text{Pasivos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

$$\text{I T Año 2001} = \frac{3447,5 - 3049,8}{1847,5} = \frac{397,7}{1847,5} = 0,22$$

$$\text{IV T Año 2001} = \frac{1739,6 - 1187,4}{1362,4} = \frac{552,2}{1362,4} = 0,41$$

Con relación a la liquidez la situación es totalmente desfavorable ya que se obtiene al cierre del período un resultado de 0,41 y este índice debe tener un comportamiento en Cuba sobre los 50 ¢ y mundialmente de 1,00 aunque se observa un ligero aumento de 0,19 en los resultados del último trimestre con relación al anterior lo que expresa que por cada peso de deuda se cuenta con 19 ¢ para hacerle frente inmediatamente, esto se debe fundamentalmente a que hubo un ligero aumento en la rotación de los inventarios, lo que permitió un aumento del efectivo en caja y banco.

En este sentido la organización debe trabajar para continuar reduciendo los pasivos circulantes o deudas.

Total Pasivos

$$3.- \text{Indice endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}}$$

$$\text{I T Año 2001} = \frac{2103,2}{2355,6} = 0,89 \quad \text{IV T Año 2001} = \frac{1363,2}{1530,1} = 0,89$$

En este caso se mantiene constante, esto es totalmente negativo, ya que al aumentar las deudas y los proveedores, hubo que buscar nuevas fuentes de financiamiento con terceros y además no se cumplió con la media establecida que está en un rango entre 0,30 - 0,60.

Ventas

$$4.- \text{Rotación del Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

$$CW = 1173,7 - 1362,4 = (188,7)$$

$$I T \text{ Año } 2001 = \frac{510,2}{1600,0} = 0,31 \quad IV T \text{ Año } 2001 = \frac{235,9}{(188,7)} = (47,2)$$

Con relación a la rotación del Capital de Trabajo se observa que fue negativo al finalizar el período, se debe a la disminución de las ventas y al incremento de los pasivos circulantes, cuánto mayor sea el resultado será mayor ya que se obtiene mayores ingresos del capital que posee la instalación para sus operaciones.

$$5.- \text{ Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$I T \text{ Año } 2001 = \frac{510,2}{397,8} = 1,28 \quad IV T \text{ Año } 2001 = \frac{235,9}{65,7} = 3,59$$

En el caso de la rotación de los inventarios existe un ligero incremento, aunque no es significativo, ya que hay que tener presente el comportamiento de las ventas en las cuales se tiene un decrecimiento respecto al período anterior.

Se debe trabajar en la reducción de los pasivos circulantes, con lo que se podrá hacer frente a las deudas.

6.- Índice de Rentabilidad

I T Año 2001

$$\text{Rentabilidad / Ventas} = \frac{\text{U.A.I.I.}}{\text{Ventas}} = \frac{297,8}{510,2} = 0,55$$

$$\text{Rentabilidad / Costos} = \frac{\text{U.A.I.I.}}{\text{Costos}} = \frac{297,8}{131,8} = 2,12$$

IV T Año 2001

$$\text{Rentabilidad / Ventas} = \frac{\text{U.A.I.I.}}{\text{Ventas}} = \frac{(279,4)}{235,9} = (1,18)$$

$$\text{Rentabilidad / Costos} = \frac{\text{U.A.I.I.}}{\text{Costos}} = \frac{(279,4)}{73,7} = (3,79)$$

En este caso se observa un deterioro total ya que no se obtuvo utilidades, es decir hay pérdidas. Además en el cierre se obtiene un incremento del resultado negativo por haber disminuido las ventas en una proporción mayor que la disminución de los costos.

En este caso donde se localiza la dificultad es en la rotación de los activos ya que por una vez que rotan los activos solo se ingresan 0,21 veces las ventas

CTV

7.- Costo por peso de Ingreso = -----
(venta) V

$$\text{I T Año 2001} = \frac{131,8}{510,2} = 0,2583 \quad \text{IV T Año 2001} = \frac{73,8}{235,9} = 0,3128$$

Se observa un ligero aumento en el costo por peso, aspecto negativo porque se supone que existe un comportamiento similar del costo total de venta con los niveles de venta, sin embargo los costos crecieron en 9,8 % más que las ventas efectuadas.

8. Gastos de operaciones en venta

$$\text{I T Año 2001} = \frac{86,5}{510,2} = 0,1695 \quad \text{IV T Año 2001} = \frac{172,1}{235,9} = 0,7295$$

En este cálculo se observa que el total de gastos de operaciones se han mantenido por debajo del nivel de ingresos, cuestión que resulta favorable para la Entidad, no obstante haberse incrementado con relación al período anterior aún cuando han disminuido el nivel de las ventas.

VALORACION FINAL

Previo al análisis de las principales razones del año 2001 se aplicó un test a los Directivos y trabajadores del Dpto. Económico donde se pudo constatar el nivel de desconocimiento que acerca de los mismos existía en la muestra analizada.

Fueron discutidos y valorados los resultados obtenidos en la instalación y se concretó un Plan de medidas para garantizar la debida capacitación del Consejo de Dirección y trabajadores del mencionado departamento en los contenidos de la temática.

Se elaboró una página Web contentiva de las principales razones financieras, así como de los métodos de Análisis Económico y parámetros por los cuales se deben regir los Directivos para la efectiva toma de decisiones. Dicha página se hará llegar al resto de las instalaciones del Polo utilizando las novedosas técnicas del correo electrónico y estableciendo el correspondiente sitio en Internet para la rápida y eficaz localización.

Luego de haber aplicado la primera fase de la capacitación se aplicó nuevamente el test a trabajadores y directivos implicados y se pudo comprobar un ascenso en el nivel de los conocimientos en las temáticas planteadas.

CONCLUSIONES:

- 1.- Después de haberse desarrollado los diferentes cursos de Contabilidad y Finanzas es notable el incremento de la cultura económica tanto en los Directivos como en trabajadores del Dpto Económico.
- 2.- Las causas fundamentales que provocan deterioro en los Índices Económicos - Financieros son el incremento excesivo de las cuentas por pagar, del número de proveedores y la reducción de los ingresos.
- 3.- Existe deterioro en la gestión económica de la entidad, lo que se ha puesto de manifiesto en el decrecimiento del índice de Solvencia, del Capital de trabajo y de la Rentabilidad económica, así como en el incremento del endeudamiento, obteniéndose pérdida como resultado final.
- 4.- No se utilizan los métodos de Análisis Económico que fundamente un proceso científico en la toma de decisiones.
- 5.- Se carece de elementos para determinar el Punto de Equilibrio que permita conocer la cantidad de clientes a atender para que el Hotel tenga utilidades netas. (Este cálculo resulta muy difícil con el sistema de todo incluido).

RECOMENDACIONES:

- 1.- Agilizar el proceso de cobros lo cual permitirá una disminución de las cuentas por pagar.
- 2.- Continuar el asesoramiento en los puestos de trabajo para elevar el nivel de los conocimientos en la medición de la Eficiencia Económico-Financiera de la entidad, lo que mejorará el proceso de toma de decisiones.
- 3.- Incentivar las iniciativas y la creatividad para lograr el incremento de los Ingresos y de la Rentabilidad.
- 4.- Utilizar el Sitio WEB confeccionado como Diccionario económico que los dotará de los elementos esenciales para la realización del correspondiente Análisis Económico.
- 5.- Propiciar al resto de las instalaciones el acceso al Sitio WEB a través de Internet y de Correo Electrónico.

BIBLIOGRAFIA

González Carmen, Morales Omayda y Moré María “Decisiones financieras en el turismo”/ Colección Gestión Empresarial / Hab. 99 pág. 1-57

Benítez Miguel Angel y Miranda María V. “Contabilidad y Finanzas para la formación económica de los cuadros de Dirección ” pág. 150-232

“Fundamento de Administración Financiera” I parte de Weston pág. 167-170

Microsoft office 2000. (Paso a paso).

Microsoft FrontPage 2000. Elaboración de páginas WEB (Colección para torpes)

INDICADORES	AÑO 2000	I T AÑO 2001	IV T AÑO 2001
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$1 739,6	\$3 47,5	1173,7
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	527,6	1 847,5	1362,4
CAPITAL DE TRABAJO	1 212,0	1 600,0	(188,7)
SOLVENCIA (pesos)	3,30	1,87	0,86
TOTAL ACTIVO	905,9	2 355,5	1530,1
TOTAL PASIVO	572,0	2 103,2	1363,2
ENDEUDAMIENTO (pesos)	0,63	0,89	0,89
INVENTARIOS (prom.)	443,0	397,8	65,7
LIQUIDEZ (pesos)	0,049	0,054	0,41

INDICADORES	AÑO 2000	I T AÑO 2001	IV T AÑO 2001
CUENTAS x COBRAR (Prom.)	\$1 027,8	\$ 900,9	503,7
CUENTAS x PAGAR (Prom.)	331,9	1 659,7	701,7
INGRESOS (VENTAS)	649,9	510,2	235,9
COSTOS	152,5	131,8	73,8
GANANCIA BRUTA	497,4	378,4	162,1
TOTAL GASTOS DE OPERAC.	161,4	86,5	172,1
GANANCIA OPERAC.	327,2	265,8	(288,4)
TOTAL OTROS GASTOS	8,7	26,1	278,4
GANANCIA ANTES IMPUES.	336,0	279,8	(279,4)

INDICADORES	AÑO 2000	I T AÑO 2001	IV T AÑO 2001
Rotación del capital	0,53	0,31	(47,2)
Rotación de inventario	1,46	1,28	3,59
Costo en venta	0,2346	0,2583	0,3128
Gastos de operaciones en venta	0,2483	0,1695	0,7295
Rentabilidad sobre venta	0,51	0,54	(1,18)