

**PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO PARA EMPRESAS  
COMERCIALIZADORAS**  
***PROCEDURE OF ECONOMIC - FINANCIAL ANALYSIS FOR COMPANIES  
COMMERCIAL***

**Autores:** MSc. Ana Luisa García Pérez  
Lic. Dayla Camacho García  
MSc. Nydia Alonso Velázquez  
**Institución:** Universidad Ciego de Ávila  
Máximo Gómez Báez  
**Correo electrónico:** [analuisa@unica.cu](mailto:analuisa@unica.cu)

**RESUMEN**

La contabilidad es una ciencia que se basa en un conjunto de principios, métodos y procedimientos que permite medir e informar los resultados económicos financieros con vistas a un proceso correcto de toma de decisiones. El presente trabajo titulado Procedimiento de Análisis Económico-Financiero tiene como objetivo general, diseñar un procedimiento de análisis económico-financiero integrado, sustentado en la combinación de técnicas, para la elevación de la calidad del proceso de toma de decisiones en empresas comercializadoras. La validez de la herramienta presentada viene dada en que conjuga de manera integrada técnicas del análisis financiero y del análisis económico, permitiendo realizar una valoración más integral de la situación de la entidad, en aras de facilitar la información requerida por los directivos para lograr un proceso de toma de decisiones, encaminado a alcanzar los niveles de eficiencia que hoy se espera de las entidades. Para el logro de estos fines el procedimiento establece la aplicación del método horizontal y a partir de ello se efectúa el análisis del cumplimiento de las ventas, partiendo de la determinación del punto de equilibrio se efectúa el análisis de la estructura y la ritmicidad de las mismas, continuando con el método vertical con sus respectivas técnicas de porcentajes integrales y razones financieras, análisis que finaliza identificando la posición financiera que alcanza la entidad, a través de la técnica del cuadrante de

navegación. El cumplimiento del objetivo de este trabajo crea las bases necesarias para la realización del análisis económico-financiero de las entidades comercializadoras, sirviendo el mismo como herramienta indispensable para la toma de decisiones por parte de sus directivos.

**Palabras clave:** Análisis Financiero, Análisis Económico, Razones Financieras, Ventas.

## **ABSTRACT**

Accounting is a science that is based on a set of principles, methods and procedures that allows measuring and reporting financial economic results with a view to a correct decision-making process. The present work entitled Economic-Financial Analysis Procedure has as its general objective, to design an integrated economic-financial analysis procedure, based on the combination of techniques, to raise the quality of the decision-making process in trading companies. The validity of the presented tool is given in that it combines in an integrated way techniques of financial analysis and economic analysis allowing a more comprehensive assessment of the situation of the entity in order to provide the information required by managers to achieve a process of taking of decisions aimed at achieving the levels of efficiency that today is expected of the entities. In order to achieve these goals, the procedure establishes the application of the horizontal method and from this the sales compliance analysis is carried out. From the determination of the equilibrium point, the analysis of the structure and rhythmicity of the same is carried out, continuing with the vertical method with their respective techniques of percent integral and financial ratios; analysis that ends by identifying the financial position reached by the entity, through the navigation quadrant technique. The fulfillment of the objective of this work creates the necessary bases for the realization of the economic-financial analysis of the marketing entities, serving the same as an indispensable tool for the decision making on the part of their managers.

**Keywords:** Financial Analysis, Economic Analysis, Reason Financial, Sales.

## **INTRODUCCIÓN**

La economía internacional está fuertemente azotada por la escasez de recursos materiales y financieros, lo que ha desembocado en una crisis de amplio alcance

extendida a las economías industrializadas, emergentes y en desarrollo. Lo que representa un retroceso en los aspectos económicos y sociales para los países industrializados, generando alzas en los niveles de desempleo y reduciendo la producción industrial, el consumo y la inversión.

Resulta evidente que en muchos aspectos la economía cubana ha sido afectada duramente por las condiciones impuestas por la situación internacional y que han retrasado considerablemente el aspirado ritmo de recuperación económica, en ese entorno convulso se ha tenido que insertar en el mercado internacional y para ello está realizando cambios profundos en la estructura económica con el objetivo de desarrollar sus bases productivas y salvaguardar todas las conquistas sociales que se han logrado en los últimos decenios.

En el 7mo Congreso del Partido Comunista de Cuba se abordaron las principales transformaciones a realizarse en el país, con el objetivo de avanzar y consolidar los principios del socialismo y construir una nación soberana, independiente, socialista, democrática, próspera y sostenible. En dicho cónclave Castro, R., (2016) expresa que:

«El proceso de actualización del modelo económico que iniciamos desde el 6to. Congreso no es una tarea de uno o dos quinquenios. El rumbo ya está trazado. Proseguiremos a paso firme, pero sin pausas, teniendo muy presente que el ritmo dependerá del consenso que seamos capaces de forjar al interior de nuestra sociedad y de la capacidad organizativa que alcancemos para introducir los cambios necesarios sin precipitaciones ni mucho menos improvisaciones que solo nos conducirían al fracaso».

Es indudable que la empresa estatal cubana y en particular las empresas comercializadoras con su encargo social juegan un papel determinante en la continuidad del proceso de actualización. Enfrentan la problemática del bloqueo, además de las dificultades propias e inherentes de la economía nacional, que se han manifestado en la inestabilidad de los precios de los productos que intercambian en la deficiente demanda para sus productos y servicios de exportación en mayores restricciones en las posibilidades de obtención de financiamiento externo.

Este entorno ha supuesto la introducción de nuevos planteamientos en el ámbito empresarial, exigiendo de las entidades comercializadoras mayor compromiso y disposición en aras de superar no solo la crisis que en la esfera internacional se

viene arrastrando, sino también para encontrar el camino que les permita ser cada día más eficientes.

Al respecto en los lineamientos económicos y sociales del VI Congreso del PCC, específicamente el Lineamiento No. 7 plantea que es sumamente relevante: « Lograr que el sistema empresarial del país esté constituido por empresas eficientes, bien organizadas y eficaces ».

Se impone la necesidad de utilizar diversas técnicas y herramientas que garanticen la obtención de la información necesaria ajustada a las características particulares de cada sector, para que los directivos tomen las decisiones oportunas y certeras en aras de alcanzar la eficiencia económica.

Se pudo probar en la revisión de documentos y entrevistas no estructuradas, que los directivos de las empresas comercializadoras cubanas no conciben como necesidad la realización de los análisis financieros, su centro está dirigido a otras áreas y no precisamente a las finanzas y la economía dedicándole mucho tiempo al análisis de los resultados operacionales.

Con el análisis económico-financiero ajustado a las necesidades de cada sector se logra estudiar profundamente los procesos económicos, lo cual permite evaluar objetivamente el trabajo de la organización, determinando las posibilidades de desarrollo y perfeccionamiento de la actividad, métodos y estilos de dirección.

Por lo general en la mayoría de las empresas comercializadoras el análisis económico financiero se concentra nada más en el estudio e interpretación de los estados financieros a través de tablas o esquemas de análisis de una manera formal y poco analítica, no se aplican técnicas de análisis específicas para el sector comercial, la Contabilidad pasa a ser entonces de una ciencia y un arte a algo esquemático lo que trae como consecuencia que el análisis económico financiero tenga limitaciones y su aplicación no sea lo suficientemente profunda.

Por ello el presente trabajo tiene como objetivo: diseñar un procedimiento de análisis económico-financiero integrado, sustentado en la combinación de técnicas, para la elevación de la calidad del proceso de toma de decisiones en empresas comercializadoras.

## MATERIALES Y MÉTODOS

Para ejecutar la investigación se emplearon como métodos y técnicas de investigación las siguientes:

Métodos teóricos:

- Método analítico-sintético: Se emplea para estudiar aisladamente los elementos de los estados financieros; es decir, grupos, subgrupos; con el propósito de conocer su incidencia en la posición financiera de la entidad, cumpliendo funciones importantes en la investigación.
- Método histórico-lógico: se utiliza para el estudio de las fortalezas y debilidades de los análisis financieros que se realizan en las entidades comercializadoras. Este método permite recopilar los antecedentes del problema.
- Método inductivo-deductivo: Con el empleo de estos procedimientos se amplían las técnicas de estudio seleccionadas a los estados contables, de forma individual se llegó a conclusiones particulares de cada una de ellas, posteriormente, se evaluaron de forma integrada, para dar una visión general sobre la situación financiera de la entidad objeto de estudio y se puedan tomar las decisiones que mejor convengan de tal modo que la gestión y el control empresarial se optimicen.
- El método heurístico o consulta con especialistas vinculados a la actividad económica se considera de gran utilidad para el desarrollo del trabajo, esta consulta representa una valiosa fuente de información y de retroalimentación que permite conocer las características de la entidad y las ventajas del procedimiento diseñado.
- Se aplicó además, el método estadístico que posibilita la realización de tablas y diversos gráficos financieros para el análisis correspondiente en las comparaciones.

Métodos del nivel empírico:

- Observación científica: Permitted conocer los pasos seguidos para el análisis financiero, el grado de utilización de las herramientas y técnicas de análisis financiero en entidades comercializadoras y se constató el desempeño del personal del área económica.

- **Análisis documental:** La revisión bibliográfica de los textos y artículos relacionados con el tema, posibilitaron definir los contenidos a considerar en cada una de las etapas que comprende el procedimiento.

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

Para realizar el diseño del procedimiento se partió de la deficiencia principal relacionada con el análisis financiero en las entidades; la no concepción de éste como parte integral o complemento de la información económica, lo que impide la toma de decisiones necesarias y certeras. Además, los sistemas informáticos no están preparados para generar reportes que contengan toda la información que propicia un análisis económico- financiero.

A partir de las deficiencias descritas anteriormente se presenta el Procedimiento de Análisis Financiero con las etapas siguientes:

1. Obtención de los Estados Financieros a partir de la información que ofrece el sistema contable.
2. Diseño del procedimiento de análisis económico- financiero.
3. El Informe Financiero.

1. Obtención de los Estados Financieros a partir de la información que ofrece el sistema contable.

**Estado de Pérdidas y Ganancias:** Muestra los saldos de las cuentas de Ingresos y Egresos; denominadas también cuentas transitorias; clasificadas como cuentas nominales atendiendo a que las mismas se cierran al finalizar el período contable; debido a que deben comenzar el nuevo período con saldo cero. No es correcto considerar ingresos y gastos contabilizados de una etapa a la otra.

**Estado de Situación o Balance General:** Muestra el equilibrio de la Ecuación básica de la Contabilidad, donde los Activos son iguales a los Pasivos más el Capital Contable. Sintetiza en qué lugar se encuentran invertidos o aplicados los valores de la empresa (Activos), y el origen de las fuentes de donde provienen los valores (Pasivos y Patrimonio). Presenta los saldos de las cuentas Reales en un momento dado.

2. Diseño del procedimiento de análisis económico-financiero. Esta etapa comprende el diseño del procedimiento empleando los métodos: Análisis

## Horizontal, Análisis del Cumplimiento de las ventas, Análisis Vertical y Cuadrante de navegación.

### 2.1. Indicaciones para la aplicación del procedimiento.

➤ Método horizontal: Para calcular las variaciones de cada cuenta de los Estados Financieros y analizar sus componentes de uno a otro período. Con este método se calculan en la columna de Variación, los aumentos y disminuciones en cifras absolutas restando los importes del año actual menos los del año base. Para calcular el por ciento se dividió la columna de variación entre el año base y se multiplicó el resultado por 100.

#### Procedimiento de análisis.

1. Se toman los Estados Financieros (Balance General y Estado de Resultados) de dos períodos consecutivos, preparados sobre la misma base de valuación.
2. 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 período más reciente y en la segunda columna el período anterior.
3. Se crea otra columna que indique los aumentos o disminuciones en valores absolutos entre las cifras registradas en los dos períodos, restando de los valores del año más reciente los valores del año anterior.
4. En otra columna se registran los aumentos y disminuciones en porcentajes, conocido como aumentos y disminuciones en valores relativos. (Este se obtiene dividiendo el valor del aumento o disminución entre el valor del período base multiplicado por 100).

➤ Método análisis del cumplimiento de las ventas.

Para el análisis del cumplimiento del plan de ventas se proponen tres procedimientos.

- Determinación del punto de equilibrio financiero
- Análisis del cumplimiento de la estructura del plan de ventas
- Análisis del cumplimiento de la ritmicidad de las ventas.

Como punto de partida dentro del análisis del cumplimiento de las ventas se determina el punto de equilibrio financiero.

Se expresa en valor y muestra el nivel de venta que debe tener la empresa donde a partir de este la misma comienza a obtener utilidades.

Es consecuente en la lógica analítica determinar este punto, y comparar para el plan y real si los niveles planificados y los realmente alcanzados son superiores a este nivel requerido, de no ser así se comprendería que la empresa está concibiendo una gestión con pérdida y deberá en este sentido buscar todas las alternativas que permitan encontrar elevar sus niveles de comercialización para alcanzar el nivel exigido en su organización y sobre todo encontrar las causas que están provocando esta situación que no deja de medir el desempeño del área comercial de la empresa. La literatura establece tres vías para su determinación, siendo seleccionado para su empleo en el presente trabajo, el Método del Índice del Margen de Contribución, también denominado punto de equilibrio global o en valor; por las características del análisis se formula el Punto de Equilibrio en términos de valor.

$$\text{Punto de equilibrio financiero} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

El análisis del cumplimiento de la estructura del plan de ventas es otro procedimiento que da lugar al análisis del cumplimiento de las ventas y se diseña a partir de la siguiente tabla analítica:

<b>Surtido</b>	<b>U/M</b>	<b>Plan (MP)</b>	<b>Peso Esp. %</b>	<b>Real (MP)</b>	<b>Peso Esp. %</b>	<b>Límite Plan</b>	<b>Venta R/ Est. Plan</b>
A							
B							
C							
<b>Total</b>							

Tabla 1. Análisis del Cumplimiento de la Estructura del Plan de Ventas

Columna 1: Muestra el surtido que tiene la empresa y garantiza su objeto social.

Columna 2: Refleja la unidad de medida de cada producto.

Columna 3: Muestra los niveles planificados para cada uno de los surtidos.

Columna 4: Estructura planificada expresa el peso específico (%) que representa cada producto con respecto al total del nivel de venta planificado.

Columna 5: Representa los niveles reales de venta alcanzados en cada surtido y por tanto la suma total correspondería al nivel de venta real de la empresa para el período alcanzado.



Columna 6: La estructura real es similar a la columna 4 pero con respecto a los niveles de venta realmente alcanzados y de igual forma su suma total sería 100%.

Columna 7: Se confecciona comparando los niveles reales y planificados por cada surtido, colocando siempre el menor valor de los dos.

Columna 8: Se refiere a un recálculo que permitiría considerar los niveles de venta que se pudieran haber alcanzado de haberse mantenido la estructura planificada

Una vez orientado el modo de elaborar la tabla se procede a explicar las posibles valoraciones que de ella pudieran obtenerse:

➤ En primer lugar al evaluarse la estructura planificada podría comprobarse si la empresa tiene una adecuada estructura de venta y no depende para alcanzar sus niveles de comercialización previstos de forma absoluta en un número reducido de surtidos, o sea, evalúa la diversidad de su comercialización.

➤ Determinar el coeficiente de cumplimiento de la estructura planificada

$$\text{Coeficiente de cumplimiento estructura plan} = \frac{\text{Límite del plan}}{\text{Plan}} \times 100$$

Este coeficiente expresa el respeto que se le ha dado al cumplimiento de la estructura planificada. La columna límite del plan como se señaló anteriormente evita que los niveles de sobrecumplimiento de un surtido compensen el incumplimiento de otro al tomarse siempre el mínimo valor entre los dos.

El análisis del cumplimiento de la ritmicidad de las ventas cierra el análisis del cumplimiento del plan y nos permite conocer si las ventas se han ejecutado en el momento previsto en el plan de comercialización.

Se sugiere un diseño que tenga en cuenta la apertura del período y al menos el producto para poder conocer cuál es el surtido que ha provocado la inestabilidad en el cumplimiento del nivel de venta y en qué momento se ha producido.

<b>Período</b>	<b>Plan</b>	<b>Real</b>	<b>Límite Plan</b>
<b>I Trimestre</b>			
<b>II Trimestre</b>			
<b>III Trimestre</b>			
<b>IV Trimestre</b>			

Tabla 2. Análisis del cumplimiento de la ritmicidad de las ventas.

Como se observa en esta tabla analítica aparece nuevamente la columna límite del plan, pero en este caso para evitar las compensaciones entre los períodos con sobrecumplimiento y aquellos con incumplimiento, como en el primer caso éste se logra tomando de los dos valores siempre el menor.

Observado el período que presentó inestabilidad entonces se procede a buscar el producto que pudo ocasionar tal situación de acuerdo al análisis que se muestra en la tabla «Análisis del cumplimiento de la ritmicidad de las ventas» quedando por profundizar las razones de tal comportamiento

➤ Método vertical de porcentajes integrales.

Primeramente se analizó el Estado de Situación, y dentro de este a los Activos, al que se le determinó la composición porcentual de cada elemento y cada subgrupo; calculándose después la composición de cada Activo como porcentaje del total de Activos (Grupo). Al aplicar este método a las fuentes de financiamientos se tienen en cuenta los aspectos siguientes: primeramente se analiza a los Pasivos y se determina la composición porcentual de cada elemento de cada subgrupo y después se calcula la composición de cada cuenta de Pasivo como porcentaje del total de Pasivos (Grupo), además se determina la relación con el total de fuentes de financiamientos, es decir Pasivo más Capital Contable.

Al emplear este método al Estado de Resultados se hacen los cálculos dividiendo cada cuenta entre la base que son las Ventas Netas. Por las variaciones que se observan en las partidas de los Estados Financieros entre dos fechas consecutivas se le atribuye una gran utilidad a los métodos objeto de análisis en la toma de decisiones.

➤ Método vertical de Razones Financieras.

Dentro del método vertical también se calculan las Razones Financieras; agrupadas en los cuatro grupos siguientes:

I.- Razones de Liquidez: Son aquellas que miden la capacidad de pago para cancelar las obligaciones de la entidad en el corto plazo. Dentro de este grupo se van a considerar:

a) Razón Corriente

Se utiliza para apreciar la capacidad de la empresa para pagar sus deudas en el corto plazo. Indica cuánto tiene de activos corrientes para pagar cada peso de

obligaciones en el corto plazo. De forma general esta razón debe estar próxima a \$2.00. Se calcula de la siguiente manera

$$\text{Razón Corriente} = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$$

b) Liquidez inmediata o prueba ácida

Esta razón complementa la razón circulante, pues mide la capacidad inmediata que tiene el Activo Circulante más líquido para cubrir el Pasivo Circulante; proporcionando una imagen más precisa de la liquidez de la entidad.

A esta razón se les eliminan los inventarios. De forma general esta razón debe estar próxima a 1. Se calcula de la siguiente manera

$$\text{Razón Prueba Ácida} = (\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Circulante}$$

c) Razón de Tesorería

Esta razón mide la capacidad de pago de la entidad en el corto plazo con sus activos más líquidos Expone la verdadera liquidez de la empresa.

Se acepta como buena razón de \$0,12-\$0,2. Se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Razón de Tesorería} = \text{Efectivo} / \text{Pasivo Circulante}$$

II.- Razones de Gestión o Actividad: Miden la efectividad y la eficiencia de la gestión en la administración del capital de trabajo, expresando los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa respecto a la utilización de sus fondos. Dentro de este grupo se van a considerar:

a) Razón Rotación de las Cuentas por Cobrar

Representa el número de veces o la frecuencia de recuperación de las Cuentas por Cobrar. El propósito de esta razón es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza. Su saldo no debe superar el volumen de ventas. .

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \text{Ventas a Crédito} / \text{Promedio Cuentas por Cobrar}$$

b) Razón Rotación de las Cuentas por Pagar

Mide específicamente el tiempo promedio que tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado a la empresa. Normalmente períodos de pagos largos

son preferibles pero la empresa tiene que tener cuidado porque este puede afectar su imagen ante sus proveedores. Se expresa esta razón en veces y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \text{Compras} / \text{Promedio Cuentas por Pagar}$$

c) Razón Rotación de los Inventarios

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone. Mientras más alta sea la Rotación de Inventarios, más eficiente será el manejo del inventario de una empresa.

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación del Inventario} = \text{Costo de Venta} / \text{Promedio del Inventario}$$

d) Razón de Rotación de los Activos Totales

Indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuanto se está generando de ventas por cada peso invertido.

Una rotación alta indica que la empresa está utilizando eficientemente sus activos. Si es baja la empresa tendrá que usar sus activos con más eficiencia o bien deberá retirarlos. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \text{Ventas Netas} / \text{Activo Total}$$

III.-Razón de Endeudamiento o Apalancamiento (Cobertura): Esta razón nos indica el grado de participación de los acreedores en la financiación de los Activos totales de la entidad; es decir, el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas tanto a corto plazo como a largo plazo. Dentro de este grupo se consideró la Razón de Endeudamiento.

a) Razón de Endeudamiento o Apalancamiento

Esta razón generalmente debe estar próxima al 50% (\$0.50). Es decir, la mitad de los medios debe ser financiada a partir de deudas y el resto a partir de fuentes propias. Es necesario mantener este equilibrio, porque cuando esta razón es baja, no se está aprovechando la deuda como fuente de financiamiento; por consiguiente, el monto del dinero de terceros que se utiliza para generar utilidad, es pequeño.

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$$

IV.- Razones de Rentabilidad: Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa, tiene por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa y evalúa los resultados económicos de la actividad empresarial. Dentro este grupo se van a considerar:

a) Razón Rentabilidad del Capital

Muestra la utilidad o beneficio que se genera sobre el capital invertido y obtenido por la entidad en un período de tiempo.

Su cálculo se realiza dividiendo la Utilidad Neta (Estado de Resultado) entre el total de Patrimonio o Capital contable (Estado de Situación).

$$\text{Rentabilidad del Capital} = \text{Utilidad Neta} / \text{Total de Capital}$$

b) Razón Rentabilidad de las Ventas

Muestra la utilidad que genera por cada \$1.00 de ventas en un período de tiempo.

Se calcula tomando la Utilidad Neta entre las Ventas Netas de ese mismo período.

$$\text{Rentabilidad sobre Ventas} = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$$

c) Razón Rentabilidad de los Activos

Esta razón refleja la relación que existe entre los beneficios obtenidos y la inversión o aplicación de los recursos. Indicadores altos expresan un mayor rendimiento en los activos. Se calcula utilizando el siguiente formulario:

$$\text{Rentabilidad de los Activos} = \text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}$$

V-. Método Cuadrante de Navegación

Esta técnica permite mediante la representación gráfica en un eje de coordenadas y utilizando las razones de solvencia y rentabilidad financiera establecer la posición financiera que ha alcanzado la empresa clasificándola en

1er cuadrante: Rentable y Solvente

2do cuadrante: Rentable y no Solvente

3er cuadrante: No Rentable y no Solvente

4to cuadrante: No Rentable y Solvente.

Toda empresa debe trabajar para alcanzar las dos metas financieras básicas: rentabilidad y liquidez

### 3. El Informe Financiero

Una propuesta sobre el contenido que debe tener el Informe Financiero es el siguiente:

- Los Estados Financieros. Valoración del análisis horizontal y porcentos integrales. Precisar variaciones significativas.
- Análisis económico de la relación punto de equilibrio, estructura y ritmicidad de las ventas. Aquí se expresa el comportamiento de la empresa ante los diferentes niveles de ventas.
- Resumen del análisis financiero, aquí se exponen las razones financieras empleadas, considerando la evolución y su proyección.
- Análisis financiero del cuadrante de navegación.
- Una síntesis de los logros y dificultades económicas y financieras, donde se tengan presente los desequilibrios financieros (causas y su efecto sobre la posición financiera del negocio).

### CONCLUSIONES

El procedimiento de análisis propuesto, incorpora un conjunto de técnicas integradas que contribuyen a analizar con mayor profundidad la situación económico-financiera de las entidades comercializadoras, permitiendo valoraciones más precisas que favorecen el proceso de toma de decisiones gerenciales en función de alcanzar los niveles de eficiencia a que están llamadas las empresas para consolidar el Modelo Económico Cubano.

### BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

ACHING GUZMÁN, C.: *Ratios Financieros*. Disponible en <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/ratios.htm>. Visitado el 12 de octubre de 2016.

- CÁRDENAS, M.: *Análisis Estructural de Estados Financieros*. Disponible en <http://www.slideshare.net/mcardenasmendez/analisis-estructural-de-estados-financieros/>. Visitado el 15 de enero de 2017.
- CASTRO, F.: *Reflexión: Los debates del congreso*. Disponible en <http://www.cubadebate.cu/reflexiones-fidel/2011/04/18/los-debates-del-congreso>. Visitado el 24 de noviembre de 2016.
- CASTRO, R.: *Informe Central al 7mo. Congreso del PCC*, La Habana, Cuba, 2016.
- DALE KENNEDY, R. Y MULLER, M.: *Estados Financieros, análisis e interpretación*, Ed. Riyoti Hispano-Americano, México, 1983.
- GÓMEZ, G.: *Los Estados Financieros Básicos*. Disponible en <http://gestiopolis.com/estados-financieros-basicos/>. Visitado el 19 de septiembre de 2016.
- GONZÁLEZ PASCUAL, J.: *Análisis de la empresa a través de su información económica-financiera*, Ed. Pirámide, Madrid, España, 1995.
- KIESO, D.: *Contabilidad Intermedia Parte 5 y 6*, Ed. Félix Varela, Cuba, 2007.
- Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, Editora Política, Cuba, 2016.