



Proyección estados financieros básicos: la situación económica y financiera en las pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Basic financial statements projection: the economic and financial situation in small and medium enterprises (SMES)

Kenia Escalona, María Patricia Paz y Marianny Viloria

Artículo recibido enero 2019 | Arbitrado febrero 2019 | Publicado 01 de abril 2019

Resumen

El presente artículo compila el propósito de un estudio que tuvo como objetivo realizar la proyección de los estados financieros básicos a objeto de medir la situación económica y financiera para el año 2016 de Platinum Motors 8082, CA. La investigación fue de tipo Descriptiva y Prospectiva, bajo los diseños documentales y de campo, con una población y muestra finita, la técnica de recolección de información fue la encuesta apoyado en un cuestionario. En la investigación realizada se observó que en la entidad caso estudio las debilidades de la organización en cuanto a proyección financiera al inicio de las operaciones y lo consecuente a esta, llegando a la conclusión que la realización de los estados financieros básicos proyectados debe estar incluidos en la planificación para el logro de los objetivos y perdurar en el tiempo, cumpliendo con la premisa de negocio en marcha. Por ello, se ha querido compartir la experiencia vivida, con la finalidad de que pueda ser de utilidad a los interesados en el tema.

Palabras clave: Métodos prospectivos; estados financieros; PYME

Abstract

This article compiles the purpose of a study that aimed to make the projection of the basic financial statements in order to measure the economic and financial situation for the year 2016 of Platinum Motors 8082, CA. The research was descriptive and prospective, under the documentary and field designs, with a population and finite sample, the information gathering technique was the survey supported by a questionnaire. In the investigation carried out, it was observed that in the case entity I study the weaknesses of the organization in terms of financial projection at the beginning of the operations and the consequent to this, arriving at the conclusion that the realization of the projected basic financial statements must be included in Planning for the achievement of the objectives and endure over time, complying with the ongoing business premise. Therefore, we wanted to share the experience, in order to be useful to those interested in the subject.

Key words: Prospective methods; financial statements; SME

Kenia Escalona
 kenia0534@hotmail.com
 Universidad de Carabobo, Venezuela

Licenciada en Contaduría Pública
 Universidad de Carabobo.

María Patricia Paz
 pazmariapatricia@outlook.com
 Universidad de Carabobo, Venezuela

Licenciada en Relaciones Industriales
 Universidad de Carabobo.

Marianny Viloria
 mariannyborjas.vi@gmail.com
 Universidad de Carabobo, Venezuela

Licenciada en Contaduría Pública
 Universidad de Carabobo.



Revista Enfoques

INTRODUCCIÓN

La economía mundial, se caracteriza por sus constantes ciclos que son producto de las diversas variables macroeconómicas, las cuales inciden directamente en las empresas sin importar cuán grandes o pequeñas sean, exigiéndoles considerar diferentes escenarios para afrontar dichos comportamientos a la vez que les permita mantenerse en el mercado.

Con respecto a esto, en los últimos años han surgido con gran auge, las Pequeñas Y Medianas Empresas (PYMES), las cuales han influenciado en el desarrollo de las naciones por tener un amplio campo para evolucionar por su fácil constitución, ser generadoras de puestos de trabajo y hasta pueden llegar a futuro, transformarse como grandes empresas.

Como resultado las PYMES por ser mayoritariamente pequeñas industrias, se encuentran más sensibles a los cambios políticos y económicos de su región. Por lo tanto, considerando la premisa del negocio en marcha, es importante que estas empresas tengan desarrollado diversas alternativas para la toma de decisiones a futuro, mediante la técnica de la proyección, permitiéndoles evaluar el mejor escenario que se les vaya presentando.

Por otra parte; en Venezuela los problemas de capitalización se van incrementando, dificultándose día a día por la situación económica inflacionaria, donde a las empresas se les hace difícil mantener un margen de utilidad, sumado al desconocimiento de como proyectar de manera eficiente la situación financiera a través de presupuestos, a objeto de mantenerse y perdurar en el tiempo.

Asimismo, en este campo, optan por mantener y ampliar un stop de su activo principal, para revalorizar sus inventarios ante la devaluación de nuestra moneda local,

haciéndose preferente el capitalizar con la obtención de productos y así poder hacer frente a las posibles complicaciones por carencia a una liquidez monetaria en el momento que deban enfrentar el pago de sus compromisos con terceros.

En este caso debido a la naturaleza de las empresas PYMES del sector autopartes, algunas se ven más afectadas por diferentes factores, aparte de la inflación como: la Ley Orgánica del Trabajo de los Trabajadores y Trabajadoras Vigente, con los aumentos salariales hasta de dos veces al año, conjuntamente con la Ley de Cestaticket Socialista Vigente, donde dichas responsabilidades deben ser compensadas con los ingresos por las ventas, aunado a la dificultad de adquisición de mercancía directamente del extranjero por el control de cambio, lo impacta financieramente a la empresa, por lo que mantenerse en el sector implica una rotación constante de inventario.

De acuerdo a los problemas planteados que afectan a las PYMES, la investigación referida planteo como objetivo, la propuesta de la Proyección de los Estados Financieros Básicos a Objeto de medir la situación económica y financiera para el año 2016. Caso: Platinum Motors 8082, C.A. Con la investigación, se pretendió dar a esta empresa una proyección económica hipotética mediante los estados financieros básicos, de cómo estaría en un año, empleando la técnica más habitual "porcentaje de ventas" lo cual le permitirá visualizar la posible medición de su financiamiento por medio de estos, como en el estado de resultados donde observará la posible utilidad aproximada en moneda de curso legal nacional, permitiéndole el poder comprometerse a futuro con pagos a terceros, o como en el de situación financiera donde la relación entre el Activo

Circulante – Pasivo Circulante sea mayor a cero indicará que se cubrió todas las responsabilidades adquiridas y existirá una disponibilidad o liquidez donde los socios tomarán convenientes decisiones. Por lo tanto, los Estados financieros proyectados generarán expectativas.

Es oportuno señalar que en los últimos años en Venezuela, en el ámbito económico se ha fortalecido el intervencionismo por parte del estado, en detrimento del libre mercado, justificándose esta medida en el reparto equitativo de la riqueza lo cual trae como consecuencia un aumento de la función reguladora del Estado a niveles que no son idóneos para el crecimiento económico, lo cual con el tiempo ha impactado drásticamente en la situación económica y monetaria del país generando que actualmente Venezuela se encuentre atravesando por un hecho económico conocido como estancamiento que en resumidas cuentas es la combinación de una hiperinflación (más de tres dígitos) con el estancamiento de la producción nacional (bienes y servicios).

Como sustento teórico

Vélez y Dávila (2009) con relación a los estados financieros básicos señalan que son informes que dan a conocer la situación de la firma y lo ocurrido durante cierto periodo dentro de la misma. Siendo los más utilizados el de Situación Financiera y el Estado de Resultados. El objetivo de los estados financieros de una pequeña y mediana empresa es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones.

Para Hurtado (2008) las investigaciones proyectivas son elaboraciones de propuestas, planes o programas, como

solución a un problema o necesidad de tipo práctico aplicable a una institución partiendo de un diagnóstico preciso de las necesidades del momento, los procesos explicativos y de las tendencias futuras.

Entre las técnicas o métodos prospectivos, Vélez y Dávila (2009) indican que se pueden encontrar dos modelos, *el causal* en el que se trata de encontrar las relaciones de causalidad - causa y efecto- entre diferentes variables, de manera que conociendo o prediciendo alguna o algunas de ellas, se pueda encontrar el valor de otra” y el de *serie de tiempo* que “requiere solamente encontrar los posibles valores que asumirá una determinada variable.

Vélez y Dávila (2009) exponen que para iniciar un negocio, es adecuado el realizar unas proyecciones de los estados financieros, siendo necesario el identificar las variables pertinentes, hacer predicciones sobre sus posibles valores y sobre estos valores evaluar las consecuencias futuras de las decisiones. A su vez, se pueden crear posibles escenarios para poder detectar el comportamiento de los resultados financieros.

La recolección necesaria de información para realizar las estimaciones se debe hacer sobre los precios de ventas y de compras actuales, aumentos porcentuales en los precios y los volúmenes de venta, elasticidad de la demanda, montos de los diversos gastos, cantidad y precio de los activos que se requieran, inflación, por ejemplo, así como también el establecimiento de políticas sobre el mantenimiento de los inventarios y el pago de los proveedores y servicios. Con esta información se pueden construir los estados financieros que serán utilizados a futuro.

Parafraseando lo mencionado por Larráin y Sachs (2002) con respecto a su definición variables macroeconómicas se

podría decir que son aquellas que conforman el estudio del crecimiento y las fluctuaciones de la economía de un país en una perspectiva amplia, y en Venezuela son principalmente conformadas por ítems como la inflación y la demanda de dinero.

Toda empresa debe tener presente que una de las estrategias importantes hacia su éxito es contar con una planificación financiera, para cumplir lo que menciona Burdano (2011) de fijar metas razonables acordes con las tendencias y exigencias del mercado y sus limitados recursos, alcanzables en un determinado período... para generar valor para todos los que interactúan con ella: accionistas, gobierno, trabajadores, proveedores, clientes. El logro de las metas propuestas deberá generar planes y acciones que permitan alcanzar objetivos referentes a la recuperación del capital invertido y la consolidación del valor de la empresa en el mercado competitivo mientras se generen los ingresos suficientes para cumplir con sus costos y desembolsos.

Por otro lado, es importante señalar, como lo señala Drucker (2000), existen tres tareas que deben ser primordiales en la gerencia, las cuales son: cumplir el propósito y misión específicos de la institución; hacer productiva la labor y que el trabajador se sienta realizado; dirigir los impactos y las responsabilidades sociales.

Lo anterior tiene mucha relación con los procesos de comunicación: para Chiavenato (2009), comunicación es "el intercambio de información entre personas significa volver común un mensaje o una información. Constituye uno de los procesos fundamentales de la experiencia humana y la organización social".

Según Robbins (2010), La comunicación "es el proceso mediante el cual el emisor y el receptor establecen una conexión en un momento y espacio determinados para

transmitir, intercambiar o compartir ideas, información o significados que son comprensibles para ambos".

Para Mejías, (2011), considera que la comunicación es todo proceso de interacción social por medio de símbolos y sistemas de mensajes. Incluye todo proceso en el cual la conducta de un ser humano actúa como estímulo de la conducta de otro ser humano. Puede ser verbal, o no verbal, interindividual o intergrupala.

También, es importante señalar lo que Corredor (2007), define como control al incluir dos aspectos "asegurar que la ejecución concuerde con los planes a través del monitoreo y comparar el resultado con respecto al parámetro establecido. El primer aspecto es propiamente el control, mientras que el segundo, es más bien evaluación.

Del mismo modo, Barrios (2006), define el control como la acción y efecto de gestionar para lograr un propósito. Esta gestión está hecha de actividades cuidadosas, meticulosas, siempre dirigidas a un logro.

Con relación a los inventarios, Finney (2009) señala que un inventario es la existencia de bienes mantenidos para su uso o venta en el futuro. La administración de inventario consiste en mantener disponibles estos bienes al momento de requerir su uso o venta, basados en políticas que permitan decidir cuándo y en cuánto reabastecer el inventario.

La administración de inventarios se centra en cuatro (04) aspectos básicos: número de unidades que deberán producirse en un momento dado; en qué momento debe producirse el inventario; ¿Qué artículos del inventario merecen atención especial? Y ¿Podemos protegernos de los cambios en los costos de los artículos en inventario?

La administración de inventarios consiste en proporcionar los inventarios que

se requieren para mantener la operación al costo más bajo posible. El objetivo de la administración de inventarios, tiene dos aspectos que se contraponen: por una parte, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin, se pueden invertir en otros proyectos aceptables que de otro modo no se podrían financiar. Y por la otra, hay que asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones de producción y venta funcionen sin obstáculos.

Ambos aspectos del objeto son conflictivos, ya que reduciendo el inventario se minimiza la inversión, pero se corre el riesgo de no poder satisfacer la demanda de las operaciones de la empresa. Si se tienen grandes cantidades de inventario, se disminuyen las probabilidades de no poder satisfacer la demanda y de interrumpir las operaciones de producción y venta, pero también se aumenta la inversión.

El inventario permite ganar tiempo ya que ni la producción ni la entrega pueden ser instantánea, se debe contar con existencia del producto a las cuales se puede recurrir rápidamente para que la venta real no tenga que esperar hasta que termine el cargo proceso de producción.

Por último es importante recordar que, el Análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de las empresas, es lo que se conoce como matriz DOFA. Es una herramienta fundamental para conocer el estado general en el que pueda encontrarse la organización, una evaluación comparativa de las condiciones reales de la Empresa tomando en cuenta los agentes internos (Fortalezas y Debilidades) y los factores externos (Oportunidades y Amenazas) Las cuales constituyen la base para tomar

decisiones en pro de estrategias a futuro (Ponce 2007).

Este análisis es la primera etapa de reflexión profunda de cada entidad que aunado con los análisis del entorno, permiten visualizar cuáles son los lineamientos que hay que cumplir para continuar exitosamente en el negocio. Ésta es la razón de ser de la matriz DOFA, el detectar las ventajas competitivas de la empresa en el mercado y el rubro donde se desempeña, según (Ruiz 2012).

MÉTODO

El estudio fue de tipo descriptivo, definido por Hernández, Fernández y Baptista (2007), como las investigaciones que “buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a análisis”. Por su parte Arias (2012.), sostienen que los estudios descriptivos “consisten en la caracterización de un hecho fenómeno o grupo con el fin de establecer su comportamiento”. De allí, que la investigación descriptiva hace énfasis sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente. De tal modo que los datos obtenidos en el estudio fueron descritos detalladamente con la finalidad de dar respuestas a las interrogantes propuestas en la investigación.

Dado que el estudio se enmarcó en una investigación de campo de carácter descriptiva, y que para la obtención de los resultados del diagnóstico se utilizó la técnica de la encuesta. En efecto se elaboró un (1) cuestionario, el cual se aplicará a la muestra de estudios conformados por veintiún (21) ítems con alternativas dicotómicas y policotómicas según el caso, con el propósito de diagnosticar las

estrategias que se utilizan para la toma de decisiones.

Para establecer la validación del instrumento, fue sometido a juicio del tutor para determinar si las afirmaciones contenidas correspondían adecuadamente a la investigación que es objeto de estudio, en coherencia, contenido y redacción.

La confiabilidad indicó el grado de certeza con que se realizó la medición del instrumento, es por ello que el diseño fue debidamente estructurado y evaluado por el especialista

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En función de presentar los posibles escenarios vinculados a la economía venezolana, se presenta la propuesta hipotética sobre las proyecciones de los estados financieros básicos a objeto de medir la situación económica y financiera del año 2016 para Platinum Motors 8082, C.A. Esto permitirá a la entidad, estudiar los posibles contextos a los que experimentará durante su gestión, canalizar las situaciones que afectarían tomas de decisiones, teniendo opciones para desarrollarse y mantenerse en cumplimiento de la premisa de negocio en marcha, producto del análisis financiero de la organización sobre su solvencia, liquidez y rentabilidad.

Los resultados obtenidos mediante la aplicación del instrumento, demostraron una serie de situaciones que deben ser evaluadas, tales como:

- La ausencia de un sistema adecuado para el control y facturación en el despacho de los productos.
- No cuentan con un espacio físico acorde al funcionamiento de cada departamento que conforma la entidad.
- El inventario se considera insuficiente para cubrir la demanda.

- La atención al cliente se encuentra hasta en un máximo de 30 minutos.
- Inexistencia de un sistema especializado acorde a los requerimientos operacionales de la organización.
- La distribución de funciones se inclina a lo deficiente aunado a lo deficiente del personal para el cumplimiento de los cargos.
- Las órdenes de compras le son despachadas en un tiempo mayor al requerido, sin cumplir con la totalidad de la misma.
- No cuentan con capacitación al personal a pesar de tener una gerencia comprometida y sentido de pertenencia por parte de la mayoría del personal.
- Necesidad de contar con planes de respaldo para afrontar las variaciones económicas.

Estas situaciones representan una serie de debilidades que son responsabilidad de la administración y gerencia de la entidad, el ser subsanadas, siendo necesaria la orientación para enfrentarlas y superarlas en la medida que se van desarrollando las funciones día a día.

Asimismo, se encontraron factores favorables que deben ser reforzados para optimizar y prolongar la eficiencia de los mismos, en aprovechamiento de disponer con un personal comprometido en la ejecución de sus responsabilidades con gran disposición, que a su vez influenciará positivamente generándoles mejor compromiso en su desempeño ya provechoso.

Conocer los elementos necesarios para el diseño de la proyección

Interpretando a los autores Vélez y Dávila (2009), quienes indican lo necesario,

para poder realizar una proyección de estados financieros, se empleó la técnica más habitual denominada *porcentaje de ventas* la cual consiste básicamente en los posibles efectos en las variaciones de las ventas. Para llevar a cabo la proyección, primeramente se indican los ítems correspondientes a comienzos del presente año que posteriormente permitirán realizar sus respectivas estimaciones tomando en cuenta los posibles efectos de inflación, para cada Estado Financiero.

Elaboración de presupuestos estimados de las ventas, compras, mano de obra y tesorería correspondientes al presente año

En función de alcanzar el propósito del diseño prospectivo para la elaboración de los estados financieros básicos, se llevará a cabo el proceso requerido para estructurar el comportamiento de los presupuestos estimados necesarios en la entidad, partiendo de los datos originales de funcionamiento.

Diseñar los estados financieros proyectados básicos

Finalmente, en función de diseñar los estados financieros básicos para la organización donde han de reflejar el hipotético comportamiento y resultado para el presente año del caso estudio, aunado a los valores obtenidos, previamente calculados en los diversos presupuestos correspondientes a las actividades mínimas efectuadas por la organización, se procede a enlazar los datos, comenzando con el estado de Flujos de Efectivo revelándose con la aplicación del método indirecto, en el cual se corregirá la ganancia o pérdida mediante los cambios ocurridos en el periodo a la cuenta de Inventario mediante las partidas por

cobrar y por pagar procedentes de las actividades de operación que son las encargas de reflejar los ingresos ordinarios, como también las partidas que no se reflejen en el efectivo, como es el caso de la depreciación y los gastos que sean efectuados en efectivo.

CONCLUSIONES

Una vez obtenidos los resultados con base a proyecciones sobre el comportamiento financiero de la entidad que fue objeto de estudio, aunado a la información suministrada por la fuente directa de la misma, se evidenciaron situaciones de debilidad y amenazas que deben ser corregidas y de reforzar sus oportunidades y fortalezas a fin de mejorar las habilidades del capital humano en pro de las funciones operativas de la organización.

La Economía Venezolana en los últimos años ha experimentado cambios alarmantes que impactan en el valor de la divisa nacional, haciéndole perder su valor adquisitivo ante una inflación siempre en aumento. Por tal motivo, existe a su vez, un crecimiento en área empresarial mediante el surgimiento de pequeños inversionistas bajo la figura de pequeñas entidades.

Por lo tanto, es de importancia, conocer las diversas situaciones a las cuales se enfrentan y tener las herramientas necesarias para enfrentarlas y superarlas en el momento que llegasen a afectar negativamente su organización.

Para lograr este objetivo, es necesario que cada organización establezca una estructura de sus funciones, con efecto prospectivo, de ser necesario en su etapa Pre operacional o por lo menos durante el primer trimestre de su gestión lo cual les permitirá conocer un poco más, el mercado al cual desean formar parte, el posible crecimiento que experimentará, y lo más

importante, alcanzar su objetivo principal. Así como también el conocer sus fortalezas y oportunidades para reforzarlas y reconocer sus debilidades y amenazas para corregirlas.

Entre las recomendaciones a informar, destacaron:

- Adquisición de un programa especializado acorde a las necesidades de la entidad que les permita llevar un mejor control de las ordenes de compras, ordenes de despacho de mercancía, control del inventario, como también lo referente a los impuestos que deben ser declarados en los respectivos entes gubernamentales según lo indique su actividad económica.
- Inversión en un sistema de redes para minimizar el papeleo inherente a los reportes quincenales o mensuales sobre el desarrollo en los diversos departamentos que le conforman, minimizando el costo en papeleo con posibilidad de traspapelarse, ser un poco ecologista y a su vez poder realizar reportes diarios que puedan ser enviados mediante este sistema entre equipos.
- Diseñar un sistema para el control y facturación en el despacho de los productos.
- Redistribuir los espacios físicos acorde al funcionamiento de cada departamento que conforma la entidad.
- Diseñar un sistema de control de inventario para mantener un stock que permita dar respuestas a las exigencias del mercado.
- Crear un Plan de atención al cliente para minimizar el tiempo de entregas.
- Diseñar un sistema especializado acorde a los requerimientos operacionales de la organización.
- Elaborar un Manual de Cargos para optimizar el cumplimiento de las funciones y el aprovechamiento del

personal.

- Minimizar el tiempo de despacho de las órdenes de compras para cumplir con la totalidad de la misma.
- Diseñar planes de formación permanente para el personal con el fin de crear sentido de pertenencia y así lograr una gerencia comprometida.

REFERENCIAS

- Arias, F. (2012) *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. Caracas, 6ª Edición. Editorial Episteme.
- Barrios, A. (2006). *Planificación Estratégica, presupuesto y control de la gestión pública* (Primera Edición).Caracas. Distrito Federal Venezuela: Editorial Publicaciones UCAB.
- Burdano, E. (2011) *Presupuestos. Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión y control de recursos*. Bogotá, 4ª Edición. Mc Graw Hill Editores. D.C
- Chiavenato, I. (2009). *La Comunicación Organizacional*. Colombia. . Edición. Prentice Hall.
- Corredor, J. (2007). *Nuevos enfoques y proposiciones para su aplicación en el siglo XXI*. (Primera Edición).Caracas. Venezuela: Editorial Vadell Hermanos.
- Drucker, P. (2000). *Los desafíos de la gerencia para el siglo XXI*. Bogotá. . Edición. Prentice Hall
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2009) *Metodología de la Investigación*. México. 5ta Edición. Mc Graw Hill Editores
- Hurtado, J. (2008) *El proyecto de Investigación. Comprensión Holística de la metodología y la investigación*. Caracas, Venezuela.6ª Edición. Quirán Ediciones,
- Larraín F. y Sachs J. (2002) *Macroeconomía en la Economía Global*. Argentina. 2da. Edición. Prentice Hall
- Mejías L., (2011), *Importancia de la Comunicación en las organizaciones*. Caracas Editorial Panapo

- Ponce, H. (2007). *La matriz FODA: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones*. México, Edición. Prentice Hall
- Robbins, C., (2010), *Comunicación Asertiva*. México. Limusa.
- Ruiz, X. (2012). *Guía Análisis DOFA*. Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá
- Vélez, I. y Dávila, R. (2009). *Introducción a la Gerencia Financiera*. Bogotá. Edición. Prentice Hall