

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA**



**“DIAGNÓSTICO FINANCIERO COMO HERRAMIENTA PARA LA ADMINISTRACION
EN LA TOMA DE DECISIONES DE UNA ONG.”**

Trabajo de Investigación Presentado por:

Alvarado Arévalo, David Eduardo.

Argueta Villacorta, Porfirio Saúl.

Solís Rosales, Oscar Roberto.

Para optar al grado de:

LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA

Noviembre de 2010

San Salvador, El Salvador, Centro América.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector:	Máster Rufino Antonio Quezada Sánchez.
Secretario:	Licenciado Douglas Vladimir Alfaro Chávez.
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas:	Máster Roger Armando Arias Alvarado.
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas:	Máster José Ciriaco Gutiérrez Contreras.
Director de la Escuela de Contaduría Pública:	Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez.
Coordinador de seminario:	Licenciado Roberto Carlos Jovel Jovel.
Asesor Director:	Licenciado Jonny Francisco Mercado Carrillo.
Jurado examinador:	Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez. Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez.

Diciembre del 2010.

San Salvador, El Salvador, Centro América.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al Padre Todo Poderoso, ya que ha sido su voluntad que me llene de satisfacción al finalizar mis estudios en esta carrera. Gracias doy a mis padres que siempre han sido el apoyo incondicional en mi vida, a mis hermanos de sangre y hermanos de comunidad en Cristo por estar siempre conmigo con sus oraciones. A todos los docentes que me brindaron su ayuda en mi formación académica, no puedo dejar a un lado a mis compañeros de trabajo que en todo momento me han brindado sus consejos y ayuda en la parte profesional. He terminado una etapa en mi vida para continuar con muchas otras y siempre tengo presente un proverbio que desde pequeño me marcó mi actuar el cual dice: “Sino vivo para servir, no sirvo para vivir.”

David Alvarado.

Gracias Dios nuestro, por alcanzar este momento en mi vida que siempre anhele, gracias a mi madre por ser tan hermosa conmigo y por el apoyo incondicional que me ha dado, también a mi padre porque aunque está lejos, se que siempre está a mi lado, gracias a mi familia porque a cada momento me motivaron a continuar con mis estudios, a mi esposa Elizabeth por toda la paciencia que tuvo durante el desarrollo de la última etapa de la carrera y gracias te doy Dios mío por ser como soy a imagen y semejanza suya. “Qué hermoso es alcanzar una meta por la que has luchado tanto y al final darte cuenta que a penas estas empezando”.

Saúl Argueta.

INDICE.

RESUMEN EJECUTIVO.

i

INTRODUCCION.	ii
CAPITULO I	
1. MARCO TEORICO.	1
1.1 ANTECEDENTES DE LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO EN EL SALVADOR.	1
1.2 CONCEPTOS.	2
1.3 GENERALIDADES DE LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO.	3
1.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO.	3
1.3.2 CLASIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIONES SIN FINES LUCRO.	4
1.3.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	4
1.4 DIAGNÓSTICO FINANCIERO.	4
1.4.1 DEFINICION.	4
1.4.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO.	5
1.4.3 USUARIOS DE LA INFORMACION.	5
1.5 RÉGIMEN LEGAL Y TÉCNICO.	6
1.5.1 RÉGIMEN LEGAL.	6
1.5.2 RÉGIMEN TÉCNICO.	8
CAPÍTULO II.	
2. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO.	9
2.1 PLANTEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO.	9
2.2 ESTRUCTURA DEL CASO PRÁCTICO.	10
2.3 DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO.	10
2.3.1 ANÁLISIS CUALITATIVO.	10
2.3.1.1 HISTORIA.	11
2.3.1.2 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	12
2.3.1.3 MISIÓN Y VISIÓN.	12
2.3.1.4 OBJETIVOS.	13
2.3.1.5 META.	13
2.3.1.6 PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES.	13
2.3.1.7 ESTRATEGIA.	14
2.3.1.8 ANÁLISIS FODA.	14
2.3.1.9 COMPETENCIA EN EL MERCADO.	15
2.3.1.10 CLIENTES.	15
2.3.1.11 PROVEEDORES.	15
2.3.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO.	16
2.3.2.1 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL.	16
2.3.2.1.1 ANÁLISIS DE LOS INGRESOS.	23
2.3.2.1.2 ANÁLISIS DE LOS COSTOS.	24
2.3.2.1.3 ANÁLISIS DE LOS GASTOS.	25
2.3.2.2 ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS.	26
2.3.2.2.1 RAZONES DE LIQUIDEZ.	26
A. RAZON CIRCULANTE.	26

B. PRUEBA ACIDA.	27
C. PRUEBA DEFENSIVA.	28
D. CAPITAL DE TRABAJO NETO.	29
2.3.2.2.2 RAZONES DE ACTIVIDAD.	30
A. ROTACIÓN DE INVENTARIO Y PERIODO PROMEDIO DE INVENTARIO.	30
B. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR Y PERIODO PROMEDIO DE COBRO.	31
C. ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR Y PERIODO PROMEDIO DE PAGO.	33
D. CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO.	34
E. ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL Y ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO.	35
2.3.2.2.3 RAZONES DE DEUDA O APALANCAMIENTO.	35
A. RAZÓN DEUDA A CAPITAL.	36
B. RAZÓN DEUDA A ACTIVO TOTAL.	36
2.3.2.2.4 RAZONES DE RENTABILIDAD.	37
A. MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE VENTA.	37
B. RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN.	38
2.3.2.2.5 MATRIZ DE DECISIONES.	40
2.3.3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL ANALISIS FINANCIERO	42
2.4 PROPUESTA DEL CASO.	44
2.4.1 ELEMENTOS CUALITATIVOS.	44
2.4.1.1 HISTORIA.	44
2.4.1.2 DESCRIPCIONES DE LA ORGANIZACIÓN.	45
2.4.1.3 MISIÓN.	45
2.4.1.4 VISIÓN.	45
2.4.1.5 OBJETIVOS.	45
2.4.1.6 META.	46
2.4.1.7 POLÍTICAS.	46
A. DEFINICIÓN DE POLÍTICA.	46
B. DESARROLLO DE POLÍTICAS.	46
2.4.1.8 ESTRATEGIA.	47
2.4.1.9 FODA.	47
2.4.1.10 COMPETENCIA DEL MERCADO.	48
2.4.1.11 CLIENTES.	48
2.4.1.12 PROVEEDORES.	49
2.4.2 ELEMENTOS CUANTITATIVOS.	49
2.4.2.1 ANÁLISIS VERTICAL.	49
2.4.2.2 ANÁLISIS HORIZONTAL.	50
2.4.2.3 ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS.	51
2.4.2.3.1 RAZONES DE LIQUIDEZ.	51
A. RAZÓN CIRCULANTE.	51
B. PRUEBA ACIDA.	52

C. PRUEBA DEFENSIVA.	52
D. CAPITAL DE TRABAJO NETO.	53
2.4.2.3.2 RAZONES DE ACTIVIDAD.	53
A. ROTACIÓN DE INVENTARIO Y PERIODO PROMEDIO DE INVENTARIO.	54
B. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR Y PERIODO PROMEDIO DE COBRO.	54
C. ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR Y PERIODO PROMEDIO DE PAGO.	55
D. CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO.	56
E. ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL Y ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO.	57
2.4.2.3.3 RAZONES DE DEUDA O APALANCAMIENTO.	57
A. RAZÓN DEUDA A CAPITAL.	58
B. RAZÓN DEUDA A ACTIVO TOTAL.	58
2.4.2.3.4 RAZONES DE RENTABILIDAD.	59
A. MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE VENTA (MU).	59
B. RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN.	59
BIBLIOGRAFIA.	61
ANEXOS.	62

RESUMEN EJECUTIVO.

Las organizaciones no gubernamentales se constituyen en El Salvador en la década de los 80's, con el fin de contribuir con el desarrollo y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Referente a la legalidad que poseen para poder operar, estas se encuentran reguladas por la Ley de Asociaciones y Fundaciones sin fines de lucro y su reglamento, de tal manera la legislación establece que las instituciones pueden obtener su personalidad jurídica mediante la inscripción en el Registro de Asociaciones y Fundaciones del Ministerio de Gobernación.

A pesar que estas instituciones tienen como objetivo el beneficio social y no la búsqueda de un bienestar económico en particular, es necesario que se realicen las gestiones adecuadas de los recursos con los que cuenta, actuando de forma eficiente y eficaz para maximizar el cumplimiento de sus metas o fines sociales. La investigación se realizó con el fin de proporcionar a las ONG's un documento que sirva a los responsables de la información financiera como guía en la elaboración de un diagnóstico financiero que se utilice como herramienta en la toma de decisiones y que determine la situación actual en la que se encuentra.

Analizando la información financiera proporcionada por una organización que se denomina para fines académicos con el nombre de Asociación para Discapacitados de El Salvador (ADIES), esta es utilizada como insumo para efectuar el estudio de la misma. La investigación de campo se desarrolla aplicando como instrumento de recolección de datos la encuesta, la cual fue dirigida a los contadores de las organizaciones no gubernamentales del sector de rehabilitación para indagar en aspectos como los siguientes: datos generales de los responsables de registrar las transacciones, el tipo de información contable que se prepara, si es utilizada por la administración para la toma de decisiones y la utilidad de preparar un diagnóstico financiero. Obteniendo información útil para la formulación del diagnóstico de trabajo de investigación se pudo constatar que la mayoría de los encargados tienen experiencia como contadores y la administración utiliza la información generada por ellos y además consideran necesario la preparación de este tipo de análisis que se utilicen como herramienta para la toma de decisiones. Según los resultados obtenidos es necesario que las ONG's utilicen como guía el documento presentado, ya que en este se establecen los pasos para la elaboración de un diagnóstico financiero.

INTRODUCCION.

La condición necesaria para formular estrategias exitosas en cualquier tipo de institución, consiste en comenzar a realizar un conocimiento profundo de la situación que se está enfrentado y un diagnóstico acertado que determine la posición de la misma. A pesar que las organizaciones no gubernamentales poseen objetivos con fines sociales más que económicos no les exime de generar este tipo de información, ya que también es necesario realizar esta clase de análisis para maximizar los beneficios sociales y mejorar el tipo de servicio a la sociedad.

Ante la necesidad que tienen las ONG's de poder realizar un diagnóstico financiero, la investigación se elaboró con el propósito de aportar una herramienta que ayude a estas instituciones en la toma de decisiones, mostrando los elementos que se consideraron para el análisis que se debe efectuar y poder generar un mejor conocimiento a cerca de la administración de la organización. El trabajo denominado "Diagnóstico financiero como herramienta para la administración en la toma de decisiones de una ONG.", consiste en realizar una evaluación y crear la propuesta de redacción de un documento que muestra mediante un ejercicio práctico los pasos para la elaboración de un diagnóstico financiero que sirva de apoyo a la administración.

Por tanto, el documento se convierte en una alternativa de consulta para todas aquellas personas que de alguna manera están involucradas o interesadas en la elaboración de un diagnóstico financiero. Este trabajo de investigación muestra en su primer capítulo los antecedentes históricos de las ONG's, algunas definiciones, características, clasificación, fuentes de financiamiento, información general de diagnóstico financiero, régimen legal y técnico. El segundo capítulo presenta la propuesta del caso práctico, se ha dividido en tres partes: iniciando con el planteamiento del caso práctico, el cual explica las variables necesarias para entender los elementos intervinientes, seguido con la estructura que muestra la forma en que será abordado y solucionado el caso, incluyendo la redacción de las consideraciones previas para su comprensión y por ultimo y no menos importante el desarrollo que incluye el diagnóstico de la información proporcionada por la ONG y la explicación de los análisis realizados para la elaboración del documento.

CAPITULO I

1. MARCO TEORICO.

1.1 ANTECEDENTES DE LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO EN EL SALVADOR.

En El Salvador el surgimiento de las organizaciones sin fines de lucro se vio influenciado por cinco momentos históricos:

- En el período de 1962 a 1965, el desarrollo del Concilio Vaticano II planteó una nueva doctrina que se le denominó “Doctrina Social de la Iglesia”. Fue así como se creó la fundación CARITAS de El Salvador.
- En 1968, la realización de la segunda Conferencia General del Episcopado Latinoamericano, en Medellín (Colombia).
- El inicio en 1969 de una nueva política por parte de Estados Unidos de cooperación hacia América Latina llamada Alianza para el Progreso.
- La guerra civil que transcurrió en El Salvador durante la década de los 80's.
- El inicio desde 1989 de un nuevo modelo económico para el país, basado en el neoliberalismo¹.

Las organizaciones no gubernamentales se han destacado dentro de los Estados como parte de un proceso de modernización, ya que han asumido su rol para desarrollar programas con fin social. Existieron muchos factores que motivaron el auge de estas instituciones en el país, dentro de los cuales se tienen: el retroceso de las condiciones de vida de la población, la respuesta humanística y la cooperación internacional no gubernamental. En El Salvador nacen y se multiplican dentro del periodo de postguerra, una vez alcanzados los acuerdos de paz en el año de 1992 y durante su proceso de implementación se han redefinido y reestructurado a las exigencias actuales. Es obvio el afirmar que este tipo de instituciones surgen por la poca satisfacción de necesidades y aspectos estratégicos para el desarrollo.

¹ Hernández, Blanca, Melara, Nancy “Cambios y Efectos sobre los Aspectos Técnicos Contables con la Implementación de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's) en las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's)”. Universidad de El Salvador, año 2004.

Para cubrir estas necesidades fundamentan sus actividades básicamente en trabajo de Investigación, crédito, educación, capacitación, transferencia tecnológica, salud, nutrición y saneamiento ambiental, conservación y desarrollo del medio ambiente, vivienda y servicios básicos, progreso de gobiernos municipales y la cobertura (nacional, regional, local). La limitación de recursos exige mejorar los niveles de productividad, asegurar la eficiencia administrativa y la eficacia en los resultados (tiempos y costos). Su carácter “sin fines de lucro” no puede servir de escudo para la ineficiencia, la recuperación o la búsqueda de alternativas para generar recursos propios. En muchos casos el entorno inducía y justificaba la obtención de recursos destinados a grupos sin compromisos de proporcionar resultados², por esta razón las organizaciones sin fines de lucro tienden a creer erróneamente el no necesitar una gestión eficiente de sus recursos económicos, debido a que sus objetivos son planteados para satisfacer necesidades sociales y no una necesidad económica y financiera. Las ONG`s necesitan fortalecer sus gestiones económicas-financieras para actuar de manera eficiente y eficaz y poder obtener mayores beneficios sociales con los recursos obtenidos.

1.2 CONCEPTOS.

Organizaciones no gubernamentales.

“Es un grupo de individuos organizados para el beneficio público que es independiente del gobierno y cuya índole puede ser de tipo humanitario, cooperativo y que no existe para fines comerciales”.³ Las organizaciones no gubernamentales son aquellas instituciones cuyo objetivo primordial es efectuar labores de ayuda social sin ánimos de lucro, las cuales operan financieramente con fondos donados y recursos generados por su actividad económica.

Gestión económica financiera.

“Un conjunto de procesos, coordinados e interdependientes, encaminados a planificar, organizar, controlar y evaluar los recursos económicos financieros disponibles en la organización, de cara a garantizar de la mejor manera posible la consecución de unos objetivos sociales fijados previamente y coherentes con su misión.

² Hernández, Blanca, Melara, Nancy “Cambios y Efectos sobre los Aspectos Técnicos Contables con la Implementación de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's) en las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's)". Universidad de El Salvador, año 2004.

³ Chávez, Nora, Ortega, Jesús, “Contabilización y Presentación de Propiedad Planta y Equipo basados en Normas Internacionales de Información Financiera por Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) del Sector Educación”. Universidad de El Salvador, año 2005.

La gestión económica financiera ayuda a las organizaciones no gubernamentales a mantener el equilibrio entre la transparencia que debe existir en este tipo de instituciones, así como su eficacia y eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos sociales.

1.3 GENERALIDADES DE LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO.

1.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO.

Existen características claves que poseen las organizaciones no gubernamentales, las cuales se mencionan a continuación:

- a) Están formadas por individuos estructuralmente organizados.
- b) Son organismos privados (no públicos)
- c) Operan dentro del marco del sistema social establecido y poseen una identidad legal o reconocimiento.
- d) No buscan el lucro institucional ni el de sus miembros.
- e) Los empleados son asalariados.
- f) Sus actividades están orientadas hacia el desarrollo y el beneficio de personas ajenas a la institución.
- g) Laboran basándose en programas o proyectos definidos de operación en favor de los sectores beneficiados.
- h) Funciona mediante proyectos y programas de desarrollo concebidos como series planeadas de actividades orientadas hacia la satisfacción de necesidades de los sectores pobres de la población.
- i) Sus recursos generalmente provienen de donantes.⁴

⁴ Hernández, Blanca, Melara, Nancy "Cambios y Efectos sobre los Aspectos Técnicos Contables con la Implementación de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's) en las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's)". Universidad de El Salvador, año 2004.

1.3.2 CLASIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIONES SIN FINES LUCRO.

Según el tipo de organización las ONG`s se clasifican así:

- a) **Promoción Humana y Desarrollo social:** Salud, Educación, Vivienda.
- b) **Centros de Estudio:** Investigación, Consultorías, Asesorías.
- c) **Cuerpos Coordinadores:** Asociaciones para Beneficio y Asistencia Comunitaria.⁵

1.3.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Si bien una ONG no busca obtener ganancias de lo que hace, sí puede tener apalancamiento para poder realizar sus actividades. Algunas lo hacen por medio de fondos propios, cobrando cuotas a sus miembros o realizando actividades de recaudación de fondos. Otras obtienen dinero de organismos tanto públicos (subvención o ayuda del Estado) como privados (donaciones de personas u organización). Entre las principales fuentes de financiamiento que tienen estas instituciones podemos mencionar las siguientes:

a) Internas: Es de hacer notar que a nivel local o nacional es poca la colaboración que reciben estas entidades, ya que se ha observado que son mínimas las personas e instituciones que están dispuestas a sacrificar sus recursos en beneficio de la sociedad.

b) Externas: El principal aporte que reciben estas instituciones en el desempeño de sus labores depende del financiamiento externo, que en la mayoría de los casos se da bajo el principio de condicionamiento de la ayuda, pues la relación que existe entre ellas viene a ser de tipo económico.

1.4 DIAGNÓSTICO FINANCIERO.

1.4.1 DEFINICIÓN.

El Diagnóstico Financiero consiste en determinar la situación o condición actual en que se encuentra una

⁵ Chávez, Nora, Ortega, Jesús, "Contabilización y Presentación de Propiedad Planta y Equipo basados en Normas Internacionales de Información Financiera por Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) del Sector Educación". Universidad de El Salvador, año 2005.

entidad a partir del análisis histórico de sus estados financieros, su entidad corporativa y su entorno, cuyo objetivo es servir de base para la toma de decisiones. El análisis de las razones es uno de los métodos, herramientas o técnicas más utilizados para efectuar un diagnóstico financiero, dado que mide el grado de eficiencia y el comportamiento de una entidad, éstas resultan de establecer una relación numérica entre dos cantidades que corresponden a dos diferentes partidas de los estados financieros, con el fin de obtener un índice cuyo resultado permita inferir una característica especial de dicha relación.⁶

1.4.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO.

- Determinar la liquidez, el nivel de endeudamiento, la rentabilidad y la eficiencia en la gestión del capital de trabajo de una entidad.
- Determinar la interrelación de las distintas partidas que componen los estados financieros de una entidad.
- Conocer cuáles son las condiciones en que se encuentra una entidad en un momento determinado en el tiempo tomando como base la información histórica.

1.4.3 USUARIOS DE LA INFORMACION.

- Organismos donantes; porque son ellos la principal fuente de financiamiento y quienes desean conocer el manejo de los fondos que les han confiando.
- La gerencia; para ver la eficiencia de la gestión que están realizando.
- El gobierno; porque les interesa las utilidades de aquellas actividades de las ONG's que no son exentas del impuesto, además por el manejo de los fondos en cuanto al lavado de dinero.
- Proveedores: porque financian en parte a las instituciones y quieren conocer si pueden recuperar su dinero.
- Instituciones Financieras; por los préstamos que pueda solicitar la institución y poder verificar la solvencia.

⁶ Fornos Gómez, Manuel de Jesús, Administración Financiera I, primera edición, Ediciones Contables 2008, pág. 54. San Salvador.

- Los empleados; en el sentido de la estabilidad laboral y si los ingresos que reciben en condición de salarios está garantizado.
- Los fundadores: porque iniciaron el proyecto y quieren conocer el rumbo que tiene la institución

1.5 RÉGIMEN LEGAL Y TÉCNICO.

1.5.1 RÉGIMEN LEGAL.

El régimen legal aplicable a las asociaciones sin fines de lucro comprende un ordenamiento jurídico aprobado y vigente en El Salvador, entre las cuales se mencionan:

a) CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR.⁷

La legalidad de la creación de una ONG se sustenta en el Capítulo 1 Derechos Individuales, Art. 7, que hace referencia a la obligación del Estado a garantizar a los habitantes del país el derecho de asociarse libremente.

b) LEY DE ASOCIACIONES Y FUNDACIONES SIN FINES DE LUCRO.⁸

En el Diario Oficial del 17 de diciembre de 1996, tomo 333, se publicó el decreto 894 que contiene la Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro, vigente desde el 25 de diciembre de 1996. Todo el contenido es importante puesto que establece un régimen jurídico especial, que se aplicará a las asociaciones y fundaciones sin fines de lucro, entre ellas:

- Responsabilidad de las actuaciones de los administradores en el art. 5.
- Cumplimiento de las obligaciones tributarias en el art. 6.
- Derecho a solicitar su personalidad jurídica en el art. 26.
- Obligación de llevar contabilidad formal art. 40.
- Vigilancia y fiscalización por parte del Estado contemplado en los artículos 41 y 42.

⁷ Constitución de la República de El Salvador, séptima edición, FESPAD, 2007. El Salvador.

⁸ Diario Oficial 238, Tomo 333, Decreto Número 849, Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro, 21/11/1996, San Salvador.

c) LEY DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA, Y SU REGLAMENTO.⁹

- En su Art.6, establece la exclusión de las ONG`s sujetos pasivos.
- Art. 32 Inciso último, Erogaciones con fines Sociales.

d) LEY DE IMPUESTOS A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS, Y SU REGLAMENTO.¹⁰

Se aplica cuando se manifiesta el hecho generador de impuesto, es decir la transferencia de dominio a título oneroso de bienes muebles corporales y/o la prestación de servicios, consignados por esta como hechos generadores del presente impuesto, algunos artículos aplicables son:

- El hecho generador del impuesto se reconoce en el art. 16.
- El art. 45 literal d, establece la exención del impuesto de las importaciones e internaciones.

e) CÓDIGO TRIBUTARIO Y REGLAMENTO DE APLICACIÓN.¹¹

Entre las disposiciones más importantes contenidas en este código y aplicables a las organizaciones no gubernamentales se pueden mencionar las siguientes:

- Solidaridad de los representantes legales o titulares de las corporaciones y fundaciones de derecho público y de las corporaciones y fundaciones de utilidad pública se establece en el art. 50
- Obligación de declarar para los sujetos pasivos excluidos del pago del impuesto sobre la renta artículo se encuentra regulado en el art. 100.
- La obligación de consignar datos en los documentos recibidos de sujetos excluidos de la calidad de contribuyentes art. 119.
- Obligación de informar toda donación para efectos del impuesto sobre la renta art. 146.
- La retención por prestación de servicios art.156.
- Remuneraciones sujetas a retención, art. 96 del Reglamento del Código Tributario,

f) LEY DE ADQUISICIONES Y CONTRATACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA.¹²

Se aplica cuando se ejecutan proyectos que comprometen fondos públicos, debido a ello estarán reguladas por el artículo siguiente:

⁹ Vásquez López, Luis, Recopilación de Leyes en Materia Tributarias, Vol.: 1. No. 1999, San Salvador. SV. Lis. Segunda Edición.

¹⁰ Ibid⁸.

¹¹ Ibid⁸.

¹² Diario Oficial 88, Tomo 347, Decreto Legislativo No 868, Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, 05/04/2000, San Salvador

Art. 2 Quedan sujetas a las disposiciones de esta ley.

- a) Las Adquisiciones y contrataciones de las entidades que comprometan fondos públicos.
- b) Las adquisiciones y contrataciones costeadas con fondos municipales.

g) LEY DEL SEGURO SOCIAL Y SU REGLAMENTO.¹³

Según el artículo 3 las organizaciones no gubernamentales por ser entes empleadores tienen la obligación de inscribirse al Instituto Salvadoreño del Seguro Social. Además afiliar a sus empleados al seguro social dentro del régimen de Salud.

h) LEY DEL SISTEMA DE AHORRO PARA PENSIONES.¹⁴

En el artículo 7 se establece lo siguiente: “La afiliación al sistema será obligatoria cuando una persona ingrese a un trabajo en relación de subordinación laboral. La persona deberá elegir una institución Administradora y firmar un contrato de afiliación respectivo”. Por lo anterior las ONG’s, como entes que contratan personal para el desarrollo de sus actividades, deben de acatar las disposiciones de esta ley.

i) LEY DE IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES RAÍCES.

Hecho generador art. 1 Se grava la transferencia de bienes raíces, por acto entre vivos, salvo la excepción siguiente: la adquisición de bienes por parte del Estado, las Municipalidades y demás corporaciones y fundaciones de derecho público y corporaciones y fundaciones de utilidad pública, salvo disposición legal expresa.¹⁵

1.5.2 RÉGIMEN TÉCNICO.

Las NIIF para PYMES son siempre aplicables independientemente de la actividad de una empresa, por lo tanto estas normas de información financiera también son adoptadas por las ONG’s para la preparación de los estados financieros, entre las que son de mayor realce para este tipo de investigación se encuentran: 3 Presentación de los Estados Financiero, 7 Flujo de Efectivo, 13 Inventario.¹⁶

¹³ Diario Oficial 95, Tomo 161, Decreto Legislativo N° 517, Ley del Seguro Social, 23/05/01993, San Salvador.

¹⁴ Diario Oficial 243, Tomo 333, Decreto Legislativo N° 927, Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones, 23/12/1996, San Salvador.

¹⁵ Diario Oficial 239, Tomo 293, Decreto Legislativo N° 552, Ley del Impuesto sobre Transferencia de Bienes Raíces. San Salvador 22/12/86.

¹⁶ Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades. 2009.

CAPÍTULO II

2. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO.

2.1 PLANTEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO.

Es incorrecto considerar que una organización no gubernamental no necesita de una buena y transparente gestión de sus recursos, si se considera que la finalidad de sus actividades es de carácter social y no la búsqueda de un beneficio en particular. Sin embargo las ONG's deben actuar de manera eficiente y eficaz para atender su función con los recursos que se les han confiado, es necesario que se establezca si este objetivo se está cumpliendo a través de un análisis de la información cualitativa así como cuantitativa, esto se resume en la elaboración de un diagnóstico financiero que determine la situación económica de la organización.

A través del trabajo de investigación se realiza un diagnóstico financiero para una ONG que para fines académicos se denomina ADIES (Ayuda para Discapacitados de El Salvador) con el fin de determinar la situación económica de la institución, principales problemáticas y propuestas de solución, se cuenta con la información financiera de los años 2008, 2009 y 2010. Los estados financieros (balance general y estado de resultado) son una herramienta básica para la elaboración de un diagnóstico, más no la única necesaria, además es importante contar con información cualitativa de la organización y su entorno para analizar a nivel global todos los factores que afectan directa o indirectamente el desarrollo de las actividades y el alcance del fin por el que nació a la vida jurídica.

Los factores internos son puntos que la administración puede dominar con las decisiones que tome, pero los externos no se encuentran en sus manos y solo se pueden adoptar medidas que ayuden a mitigar o reducir el impacto que causan a la organización. Es allí donde un diagnóstico hace su trabajo, porque ayuda a conocer los puntos fuertes y débiles y así crear las condiciones favorables para que la institución continúe realizando el fin de sus operaciones.

La utilización de los grupos de razones de liquidez, rentabilidad, actividad y endeudamiento son las que muestran la tendencia que tiene la ONG de acuerdo a los factores principales como son economía, eficiencia y eficacia de los recursos administrados. Las ratios financieros son relaciones numéricas entre dos cuentas o grupos de cuentas de balance general o del estado de resultados, dando como resultado un cociente o producto absoluto¹⁷. El análisis de una razón por sí sola no proporciona mayor explicación de la situación financiera de la institución, es por ello que es necesario analizarlas por grupos y graficarlas para formar las conclusiones en cuanto al rendimiento económico de la institución.

2.2 ESTRUCTURA DEL CASO PRÁCTICO.

Para la elaboración de un diagnóstico financiero de una organización no gubernamental es necesario ordenar y estructurar los elementos que facilitan la realización y comprensión del análisis de la información, este será abordado desde dos puntos de vista: Análisis cualitativo y cuantitativo.

El análisis cualitativo comprende los siguientes factores:

- a) Internos: historia, descripción de la organización, definición del negocio, misión, visión, objetivos, metas, políticas, estrategias, fortalezas, debilidades.
- b) Externos: competidores, productos sustitutos, barreras de acceso, clientes, proveedores, oportunidades y amenazas.

El análisis cuantitativo consta:

Análisis horizontal y vertical, interpretación de gráficos y explicación de razones.

2.3 DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO.

2.3.1 ANÁLISIS CUALITATIVO.

¹⁷ Estupiñan Gaitán, Rodrigo, Análisis Financiero y de Gestión, Colombia Ediciones Ecoe 2003, pág. 109

2.3.1.1 HISTORIA.

Ayuda para Discapitados de El Salvador es caracterizada como ONG y a la vez conocida por sus siglas ADIES, nació en el año de 1992 y obtuvo su personería jurídica en 1994, tiene como principales ideales los siguientes:

- Dar servicios de rehabilitación a pacientes de escasos recursos económicos en El Salvador.
- Promover la inserción de los discapacitados en el mercado laboral

Datos estadísticos.

Servicio prestados a diciembre 2009:

- Pacientes atendidos : 5,603
- Servicios brindados: 5,777

Cantidad de aparatos fabricados a diciembre 2009.

- Ortopédicos fabricados: 3,109
- Ortopédicos reparados: 3,587

Detalle de Atenciones.

- Hombres 2,013
- Mujeres 646

Dar este servicio ha significado en términos monetario \$1.903.830 que representa el aporte que ADIES y la cooperación externa ha brindado a la población discapacitada y al país en general en la etapa de reconstrucción post-conflicto. Es necesario mencionar que muchos de estos pacientes han recibido su aparato gracias a la ayuda brindada por Médico Internacional de Alemania y Veteranos de Guerra del Vietnam de los Estados Unidos de Norteamérica; a través de un fondo social, que ha funcionado de manera ocasional.

2.3.1.2 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.

ADIES es una institución privada de utilidad pública, nace a raíz de la imperante necesidad de atender a salvadoreños afectados por el conflicto (víctimas de minas y/o artefactos explosivos), así como a toda la población civil que por cualquier razón haya adquirido una discapacidad, con énfasis en personas de escasos recursos.

Esta entidad emplea a técnicos con experiencia que a la vez padecen alguna invalidez física y representa el 85% del personal, no obstante ayudan a otras personas en su rehabilitación dotándolos de prótesis y órtesis. Esta organización al igual que la mayoría de las ONG's, percibe ingresos que provienen de donaciones brindadas por instituciones nacionales e internacionales.

Cuenta con 4 mini talleres cuyo objetivo principal es descentralizar el servicio y acercarlo lo más posible al lugar de residencia del paciente; estos se encuentran ubicados en:

- Guargila, Chalatenango.
- Hospital Nacional de Sensuntepeque.
- Hospital Nacional de Suchitoto.
- San Francisco Javier, Usulután.

2.3.1.3 MISIÓN Y VISIÓN.

La misión de la institución es:

“Contribuir en la rehabilitación y reinserción de aquellas personas con discapacidad, temporales y/o permanentes que requieran de los servicios de prótesis, órtesis u otras ayudas ortopédicas para la movilización, así como también la presentación de otras disciplinas y/o servicios afines”

Su visión es:

“Convertirse en una institución profesional en beneficio de las personas con discapacidad de El Salvador, así como también lograr un mayor reconocimiento a nivel nacional como internacional y la auto sostenibilidad”

2.3.1.4 OBJETIVOS.

Los principales objetivos son:

- Brindar atención integral para la rehabilitación de personas con discapacidad física y contribuir en su reinserción en la vida social y productiva del país.
- La prioridad es atender niños, mujeres, ancianos y excombatientes de ambos bandos, víctimas del conflicto armado y también a personas con discapacidades físicas por efecto de causas congénitas, diabetes y accidentes.

2.3.1.5 META.

ADIES sabe que para un inválido una prótesis puede hacer la diferencia en su vida, tanto en lo social como en lo laboral. Generar oportunidades para este tipo de personas, comienza por recuperar su movilidad y por ello es que más se preocupa en la organización; situación que les provoca una inmensa satisfacción pues muchos discapacitados gracias a ello hoy se sienten nuevamente útiles, fuertes y realizados. Se proponen cada día ampliar su cobertura y mejorar la calidad de sus productos, trabajando en equipo, creando y modificando vidas de alguna manera; esto los impulsa a continuar creciendo, porque saben que existen otros que todavía no han recibido este beneficio o no han tenido esta oportunidad, ya sea porque no han contado con los medios económicos para cubrir sus costos o su lugar de vivienda es inaccesible.

2.3.1.6 PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES.

Las principales políticas y bases contables, adoptadas por la asociación, reflejan la aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados en El Salvador, la institución emplea procedimientos y prácticas de contabilidad que están de acuerdo con los requerimientos de los convenios suscritos para propósitos de información financiera de los proyectos, entre estas políticas se puede mencionar:

Bases de presentación: El estado de ingresos y gastos presenta las transacciones relacionadas con los convenios, financiados con los fondos de los donantes y las ventas realizadas fueron preparados sobre la base acumulativa, que constituye una base comprensiva de contabilidad como son los principios de contabilidad generalmente aceptadas en El Salvador, según la cual los ingresos correspondientes a activos se reconocen como se devengan y los desembolsos son reconocidos cuando se incurren.

Gastos: los gastos del proyecto se registran cuando se incurren.

2.3.1.7 ESTRATEGIA.

La estrategia de la organización es:

“Brindar atención integral a las personas con discapacidad, para su rehabilitación y contribuir en la reinserción a la vida productiva y social del país, siendo la población beneficiaria hombres, mujeres y niños que requieran de los servicios que ofrece la institución”.

2.3.1.8 ANÁLISIS FODA.

A continuación se muestra un resumen del análisis FODA realizado a ADIES, en donde se pone de manifiesto los factores internos y externos que afectan de manera positiva o negativa a la institución.

Cuadro No. 1. Análisis del FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Productos de primera calidad y larga duración. Técnicos especializados. Atención personalizada. Ingresos por donaciones. Apertura a línea de créditos. Empleados comprometidos con la institución.	Altos costos de los productos. Maquinaria con tecnología desfasada. Poca negociación en el mercado para generar ingresos. Falta de una estructura organizacional definida. No existe un control interno definido. La producción no es sistematizada.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>Adquisición de nueva maquinaria con tecnología avanzada.</p> <p>Sistematización de la producción.</p> <p>Reducción de costos en la compra de materia prima.</p> <p>Amplio mercado para expandir productos.</p> <p>Creación de canales de negociación de los productos.</p> <p>Definición de una estructura organizacional.</p>	<p>Disminución de ingresos por donación.</p> <p>Poca participación en licitaciones.</p> <p>Encarecimiento de materia prima.</p>

2.3.1.9 COMPETENCIA EN EL MERCADO.

La competencia principal de la organización en el mercado salvadoreño son las siguientes instituciones públicas y privadas:

- Universidad Don Bosco.
- Instituto Salvadoreño de Rehabilitación de Inválidos.
- FUNTER.

2.3.1.10 CLIENTES.

El mercado de la ONG se encuentra exclusivamente en El Salvador y lo componen:

- Fondo de Lisiados.
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

2.3.1.11 PROVEEDORES.

Los proveedores nacionales e internacionales de los cuales recibe la materia prima para realizar la fabricación de sus productos son:

- Hosmer USA.
- Otto bock Alemania.
- Raven Internacional USA.
- Fuerza Naval de El Salvador.
- Peleterías.
- Industrias Lemus.

2.3.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO.

La información para elaborar el análisis cuantitativo de ADIES se sustrajo de los estados financieros proporcionados por la administración y consta de las siguientes partes:

1. Análisis vertical y horizontal.
2. Análisis de razones financieras.
3. Conclusiones y recomendaciones.

2.3.2.1 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL.

Este tipo de análisis se constituye a partir de un conjunto de estados financieros ordenados cronológicamente, estableciendo el valor porcentual en cada cuenta respecto a los diferentes rubros, siendo éstos, en el caso del balance general el total de activos y el total de pasivos junto con el patrimonio, y en el estado de resultados los ingresos. Esta transformación de valores a porcentajes revela una primera aproximación de la estructura de la institución; al disponer la información que permite observar los cambios más destacados en ella. De esta manera se comenzará a determinar índices de participación porcentual vertical y horizontal, puesto que ambos completan una aproximación de los principales cambios, calculando promedios de crecimiento de las cuentas y los rubros contables.

Se calculan los índices de participación vertical tanto para el balance general como el estado de resultado; en la columna derecha del respectivo valor de la cuenta, se determina el peso porcentual de cada rubro dentro del total de los activos de la organización; en el extremo derecho de la tabla en la última columna,

se muestra el promedio aritmético, que nos da un estimado aproximado de la relevancia de cada componente en la estructura financiera de la institución. De manera similar para la determinación de los índices de variación horizontal al lado derecho de los valores de cada cuenta de balance general y de estado de resultados, se indica el coeficiente de variación entre el valor del periodo actual con relación al anterior en una serie consecutiva de años.

POLITICAS PARA LA PROYECCION DE LOS MESES DE JULIO A DICIEMBRE DE AÑO 2010.

1. Las ventas estimadas para el año 2010 son de \$114,930.65 debido a la licitación ganada con el ISSS.
2. Se espera recibir donaciones por la cantidad de \$52,000.00.
3. De las ventas el 100% son al crédito esto debido a que los clientes son el ISSS y el Fondo de Lisiados que son instituciones de gobierno.
4. Según las necesidades de inventario se esperan compras de materia prima por \$68,000.00. Todas las compras de materia prima se realizan al crédito.
5. El costo de producción representa el 64% aproximado de las ventas en el cual los costos indirectos se estiman en \$21,000 y la mano de obra en \$18,591.97.
6. El gasto por depreciación no varía para el año 2010 debido a que no se va a invertir en ningún tipo de bienes.
7. Al final del ejercicio la institución espera mantener en su saldo de caja y banco \$12,432.10.
8. Los gastos de administración hacen un promedio de \$46,092.71.
9. Las cuentas y documentos por cobrar se estiman al final del ejercicio de \$14,752.91.
10. Se espero obtener al final del periodo un resultado del ejercicio positivo por valor de \$10,014.32.
11. Las donaciones por aplicar al final del período ascienden a \$8,958.13.

AYUDA PARA DISCAPACITADOS DE EL SALVADOR
ANALISIS VERTICAL
BALANCE GENERAL COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE.
(CIFRAS EXPRESADAS EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

<u>CUENTA</u>	2008	%	2009	%	2010	%	<i>Promedio Aritmético</i>
ACTIVO CIRCULANTE	66,666.89	20.33%	41,439.52	13.59%	56,985.75	17.90%	17.27%
Caja y Banco	16,368.41	4.99%	2,113.09	0.69%	12,432.10	3.91%	3.20%
Cuentas y documentos por cobrar	18,680.42	5.70%	12,512.77	4.10%	14,752.91	4.63%	4.81%
Inventario	31,618.06	9.64%	26,813.66	8.80%	29,800.74	9.36%	9.27%
ACTIVO FIJO	261,291.96	79.67%	261,424.70	85.75%	261,336.21	82.10%	82.51%
Bienes muebles	156,739.59	47.79%	156,872.33	51.46%	156,783.84	49.25%	49.50%
Bienes inmuebles	233,053.89	71.06%	233,053.89	76.45%	233,053.89	73.21%	73.57%
(-) Depreciación acumulada	(128,501.52)	-39.18%	(128,501.52)	-42.15%	(128,501.52)	-40.37%	-40.57%
ACTIVO DIFERIDO Y TRANSITORIO	-	0.00%	1,993.19	0.65%	-	0.00%	0.22%
Pagos Anticipados	-	0.00%	1,993.19	0.65%	-	0.00%	0.22%
ACTIVO TOTAL	327,958.85	100.00%	304,857.41	100.00%	318,321.96	100.00%	100.00%
PASIVO CIRCULANTE	15,963.93	4.87%	28,683.80	9.41%	23,453.15	7.37%	7.21%
Cuentas por Pagar (CP)	14,946.25	4.56%	28,032.21	9.20%	21,921.60	6.89%	6.88%
Retenciones por Pagar	1,017.68	0.31%	651.59	0.21%	1,531.55	0.48%	0.34%
OTROS PASIVOS	11,874.84	3.62%	277.24	0.09%	8,958.13	2.81%	2.18%
Donaciones por Aplicar	11,874.84	3.62%	277.24	0.09%	8,958.13	2.81%	2.18%
PASIVO TOTAL	27,838.77	8.49%	28,961.04	9.50%	32,411.27	10.18%	9.39%
CAPITAL	300,120.08	91.51%	275,896.37	90.50%	285,910.69	89.82%	90.61%
Patrimonio	241,829.91	73.74%	241,829.91	79.33%	241,829.91	75.97%	76.34%
Excedentes	58,290.17	17.77%	34,066.46	11.17%	44,080.78	13.85%	14.27%
Años Anteriores	51,163.86	15.60%	58,289.55	19.12%	34,066.46	10.70%	15.14%
Año Corriente	7,126.31	2.17%	(24,223.09)	-7.95%	10,014.32	3.15%	-0.88%
TOTAL DEL PASIVO MÁS CAPITAL	327,958.85	100.00%	304,857.41	100.00%	318,321.96	100.00%	100.00%

AYUDA PARA DISCAPACITADOS DE EL SALVADOR
ANALISIS VERTICAL
ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS AL 31 DE DICIEMBRE
(CIFRAS EXPRESADAS EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

<u>CUENTA</u>	<u>2008</u>	<u>%</u>	<u>2009</u>	<u>%</u>	<u>2010</u>	<u>%</u>	<u>Promedio Aritmético</u>
<i>Ingresos</i>	\$164,848.43	100.00%	\$86,216.54	100.00%	\$166,930.65	100.00%	100.00%
<i>Donaciones</i>	\$67,600.06	41.01%	\$58,362.02	67.69%	\$52,000.00	31.15%	46.62%
<i>Servicios prestados</i>	\$97,248.37	58.99%	\$27,854.52	32.31%	\$114,930.65	68.85%	53.38%
<i>Costos de Producción</i>	\$98,778.73	59.92%	\$69,969.90	81.16%	\$107,591.97	64.45%	68.51%
<i>Materia Prima</i>	\$60,077.22	36.44%	\$36,978.36	42.89%	\$68,000.00	40.74%	40.02%
<i>Mano de Obra</i>	\$18,154.73	11.01%	\$20,372.65	23.63%	\$18,591.97	11.14%	15.26%
<i>CIF</i>	\$20,546.78	12.46%	\$12,618.89	14.64%	\$21,000.00	12.58%	13.23%
<i>Utilidad bruta en ventas</i>	\$66,069.70	40.08%	\$16,246.64	18.84%	\$59,338.68	35.55%	31.49%
<i>Gastos de administración</i>	\$56,070.64	34.01%	\$37,057.19	42.98%	\$46,092.71	27.61%	34.87%
<i>Gastos Financieros</i>	\$2,872.75	1.74%	\$3,412.55	3.96%	\$3,231.64	1.94%	2.55%
<i>Resultado del ejercicio</i>	\$7,126.31	4.32%	-\$24,223.10	-28.10%	\$10,014.32	6.00%	-5.92%

BALANCE GENERAL COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE.
(CIFRAS EXPRESADAS EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

<u>CUENTA</u>	2008	2009	Cambio %	2010	Cambio %	Promedio Aritmético
ACTIVO CIRULANTE	66,666.89	41,439.52	-37.84%	56,985.75	37.52%	-0.16%
Caja y Banco	16,368.41	2,113.09	-87.09%	12,432.10	488.34%	200.62%
Cuentas y documentos por cobrar	18,680.42	12,512.77	-33.02%	14,752.91	17.90%	-7.56%
Inventario	31,618.06	26,813.66	-15.20%	29,800.74	11.14%	-2.03%
ACTIVO FIJO	261,291.96	261,424.70	0.05%	261,336.21	-0.03%	0.01%
Bienes muebles	156,739.59	156,872.33	0.08%	156,783.84	-0.06%	0.01%
Bienes inmuebles	233,053.89	233,053.89	0.00%	233,053.89	0.00%	0.00%
(-) Depreciación acumulada	(128,501.52)	(128,501.52)	0.00%	(128,501.52)	0.00%	0.00%
ACTIVO DIFERIDO Y TRANSITORIO	-	1,993.19	100.00%	-	-100.00%	0.00%
Pagos Anticipados	-	1,993.19	100.00%	-	-100.00%	0.00%
ACTIVO TOTAL	327,958.85	304,857.41	-7.04%	318,321.96	4.42%	-1.31%
PASIVO CIRCULANTE	15,963.93	28,683.80	79.68%	23,453.15	-18.24%	30.72%
Cuentas por Pagar (CP)	14,946.25	28,032.21	87.55%	21,921.60	-21.80%	32.88%
Retenciones por Pagar	1,017.68	651.59	-35.97%	1,531.55	135.05%	49.54%
OTROS PASIVOS	11,874.84	277.24	-97.67%	8,958.13	3131.18%	1516.76%
Donaciones por Aplicar	11,874.84	277.24	-97.67%	8,958.13	3131.18%	1516.76%
PASIVO TOTAL	27,838.77	28,961.04	4.03%	32,411.27	11.91%	7.97%
CAPITAL	300,120.08	275,896.37	-8.07%	285,910.69	3.63%	-2.22%
Patrimonio	241,829.91	241,829.91	0.00%	241,829.91	0.00%	0.00%
Excedentes	58,290.17	34,066.46	-41.56%	44,080.78	29.40%	-6.08%
Años Anteriores	51,163.86	58,289.55	13.93%	34,066.46	-41.56%	-13.81%
Año Corriente	7,126.31	(24,223.09)	-439.91%	10,014.32	-141.34%	-290.63%
TOTAL DEL PASIVO MÁS CAPITAL	327,958.85	304,857.41	-7.04%	318,321.96	4.42%	-1.31%

AYUDA PARA DISCAPACITADOS DE EL SALVADOR
ANALISIS HORIZONTAL
ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS AL 31 DE DICIEMBRE
(CIFRAS EXPRESADAS EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

<u>CUENTA</u>	2008	2009	Cambio %	2010	Cambio %	Promedio Aritmético
Ingresos	\$164,848.43	\$86,216.54	-47.70%	\$166,930.65	93.62%	22.96%
<i>Donaciones</i>	\$67,600.06	\$58,362.02	-13.67%	\$52,000.00	-10.90%	-12.28%
<i>Servicios prestados</i>	\$97,248.37	\$27,854.52	-71.36%	\$114,930.65	312.61%	120.63%
Costos de Producción	\$98,778.73	\$69,969.90	-29.17%	\$107,591.97	53.77%	12.30%
<i>Materia Prima</i>	\$60,077.22	\$36,978.36	-38.45%	\$68,000.00	83.89%	22.72%
<i>Mano de Obra</i>	\$18,154.73	\$20,372.65	12.22%	\$18,591.97	-8.74%	1.74%
<i>CIF</i>	\$20,546.78	\$12,618.89	-38.58%	\$21,000.00	66.42%	13.92%
Utilidad bruta en ventas	\$66,069.70	\$16,246.64	-75.41%	\$59,338.68	265.24%	94.91%
<i>Gastos de administración</i>	\$56,070.64	\$37,057.19	-33.91%	\$46,092.71	24.38%	-4.76%
<i>Gastos Financieros</i>	\$2,872.75	\$3,412.55	18.79%	\$3,231.64	-5.30%	6.74%
Resultado del ejercicio	\$7,126.31	-\$24,223.10	-439.91%	\$10,014.32	141.34%	-149.28%

De los cuadros presentados se tomaron los porcentajes del promedio aritmético para el análisis de cada rubro de cuenta que tanto por su evolución como por su peso relativo, este ofrece un análisis más puntual de la información. De esta manera la estructura del balance presenta en promedio que los activos circulantes conforman un 17.27% y que está distribuido entre las cuentas de: caja y bancos con un 3.20%; cuentas y documentos por cobrar el 4.81%; inventarios 9.27%. Los activos fijos participan con un 82.19% del total de activos, esta composición refleja como los activos operacionalmente productivos soportan y participan de manera directa en la función misma de la organización (elaboración de productos para discapacitados). En lo que respecta a los activos fijos, la estructura interna muestra dos rubros que concentra la mayor parte de la inversión, por un lado los bienes muebles con un 49.50% y los inmuebles el 73.57%.

En la estructura financiera del lado derecho del balance se tiene que: el pasivo total representa en promedio un 9.39% frente a un 90.61% de capital, aunque existe una tendencia a que este disminuya su peso relativo, no se presentan cambios bruscos durante los años de análisis. Igualmente se puede establecer que el nivel de endeudamiento es mínimo, lo que permite determinar un riesgo financiero de la organización bajo. La composición interna de los pasivos establece que las cuentas por pagar a corto plazo representan un 6.88%, las retenciones por pagar un 0.34% y otros pasivos el 2.18%. El capital total está conformado por el patrimonio que representa un 76.34%, los excedentes de años anteriores el 15.14% y un promedio negativo de 0.88% en el renglón de los excedentes en años corrientes.

De manera similar el análisis para el estado de ingresos y egresos en el periodo 2008 al 2010 se tiene que: sobre el total de los ingresos el 68.51% en promedio para el periodo ha sido absorbido por el costo de producción de los artículos. La diferencia con el 100% de los ingresos representa la utilidad bruta el cual es en promedio 31.49%. El promedio aritmético indica una estabilidad tanto en el valor de los costos de venta como en la utilidad bruta, la organización recibe dos tipos de ingresos, una parte proviene por la venta de productos (órtesis y prótesis) y esto representa el 53.38%, el porcentaje complementario lo constituyen donaciones que reciben de instituciones en el extranjero lo cual corresponde al 46.62%. Dentro del costo de producción se destacan la materia prima que conforman el 40.02% del cargo total, la mano de obra representan 15.26% y los costos indirectos de fabricación un 13.23%, de la utilidad bruta un 37.41% es absorbido por los otros gastos operacionales de la institución.

2.3.2.1.1 ANÁLISIS DE LOS INGRESOS.

Se presenta el análisis de los ingresos de los años 2008, 2009 y 2010 con el fin de determinar su composición.

Cuadro No. 2 Comparación de Ingresos.

Comparación de Ingresos			
CUENTA	2008	2009	2010
Ingresos	\$164,848.43	\$86,216.54	\$166,930.65
<i>Donaciones</i>	67,600.06	58,362.02	52,000.00
Servicios prestados	97,248.37	27,854.52	114,930.65

Grafico No. 1 Comparación de ingresos.



En el año 2008 los ingresos fueron \$97,248.37, en el 2009 cayeron a \$27,854.52 lo que muestra una notable reducción respecto al año anterior esto debido a la crisis mundial a la que están sometidos todas las entidades y ha licitaciones que no pudieron concretarse, pero en 2010 existe una recuperación por el incremento en las ventas de productos que asciende a \$114,930.65. Se analizó estas dos variables ya que la institución percibe ingresos de la venta de sus productos y también de donaciones, es así como obtiene un margen de sostenibilidad necesario para subsistir cuando los ingresos no cubren los costos y gastos. La cantidad que obtuvieron en concepto de donación para el año 2008 fue de \$22,821.15, para el año 2009 los ingresos por donación representaron el 68% de los ingresos de la organización por una cantidad de \$58,362.02, ayudando de gran forma a cubrir parte de las necesidades de la institución y a

que la perdida no fuera mayor. Para el año 2010 se proyecta en concepto de donaciones \$52,000.00 haciendo un total de ingresos de \$166,930.65.

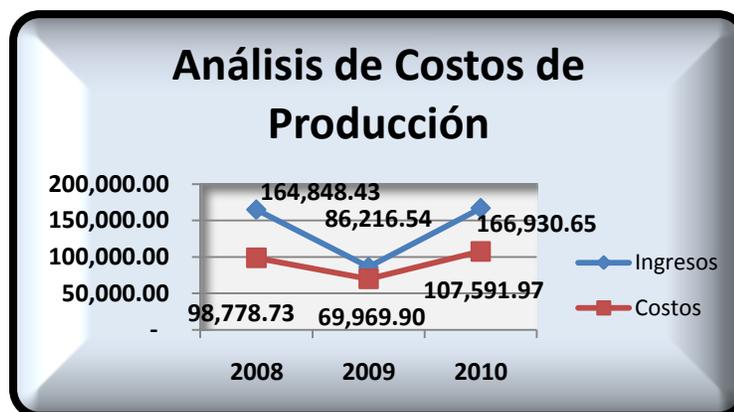
2.3.2.1.2 ANÁLISIS DE LOS COSTOS.

A continuación se muestra la relación de los costos respecto a los ingresos en los periodos 2008, 2009 y 2010:

Cuadro No. 3 Análisis de costos de producción.

Análisis de costos de producción			
	2008	2009	2010
Ingresos	164,848.43	86,216.54	166,930.65
Costos	98,778.73	69,969.90	107,591.97
Relación Costo/Ingresos	59.92%	81.16%	64.45%

Gráfico No. 2 Análisis de costos de producción.



Los costos de producción respecto a los ingresos son bastante elevados, impactando de manera significativa en los resultados de los ejercicios. Para el año 2008 los costos de producción representaron un 60.00% en relación a los ingresos. Como se observa en el grafico anterior este rubro se ve afectado por un incremento significativo en el periodo 2009 en donde el costo alcanzo un 81.16% respecto a los ingresos obtenidos de \$86,216.54. Para el año 2010 se proyecta un aumento en los costos de \$107,591.97 debido al incremento en los ingresos por la venta de productos.

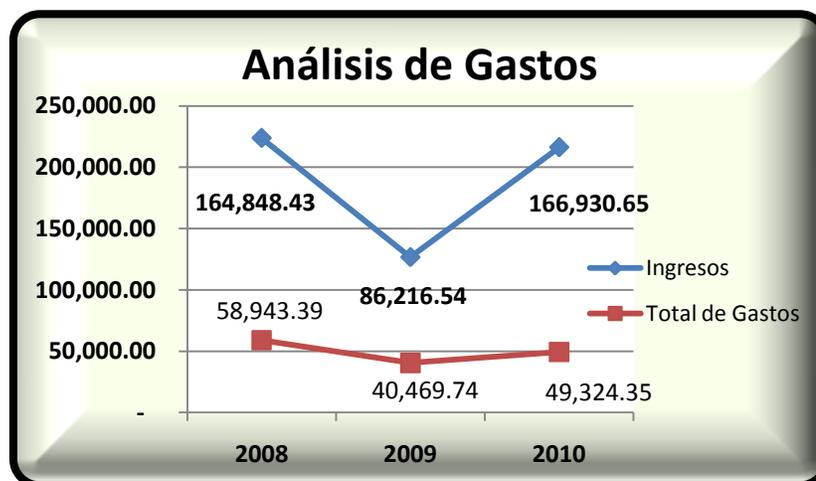
2.3.2.1.3 ANÁLISIS DE LOS GASTOS.

Al igual que los costos se realiza un análisis de los gastos para determinar la manera en la que inciden respecto a los ingresos de los periodos 2008, 2009 y 2010.

Cuadro No. 4 Análisis de gastos.

Análisis de Gastos			
	2008	2009	2010
Ingresos	164,848.43	86,216.54	166,930.65
Total de Gastos	58,943.39	40,469.74	49,324.35
Relación Gastos\Ingresos	35.76%	46.94%	29.55%

Gráfico No 3. Análisis de gastos.



Los gastos al igual que los ingresos son aspectos importantes de considerar para la obtención de mejores resultados. Como se observa en el año 2008 disminuyen casi un 9% obteniendo mejores resultados. Para el ejercicio 2009 se incrementan nuevamente a 46.94% reflejando el mal resultado del periodo, en el año 2010 el porcentaje de la relación de gastos e ingresos tiende a disminuir a 29.55%. Respecto a los gastos de la institución la cuenta que presenta mayor participación son los salarios administrativos y los viáticos al personal, los demás gastos se encuentran dentro de la normalidad por el tamaño de la organización.

2.3.2.2 ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS.

Son razones contables que se calculan a partir de cocientes entre cifras tomadas directamente de los estados financieros periódicos de una organización. Su poder como herramienta de diagnóstico dependerá de la disponibilidad de los estándares que permitan al analista hacer comparaciones entre los índices específicos de una organización.

2.3.2.2.1 RAZONES DE LIQUIDEZ.

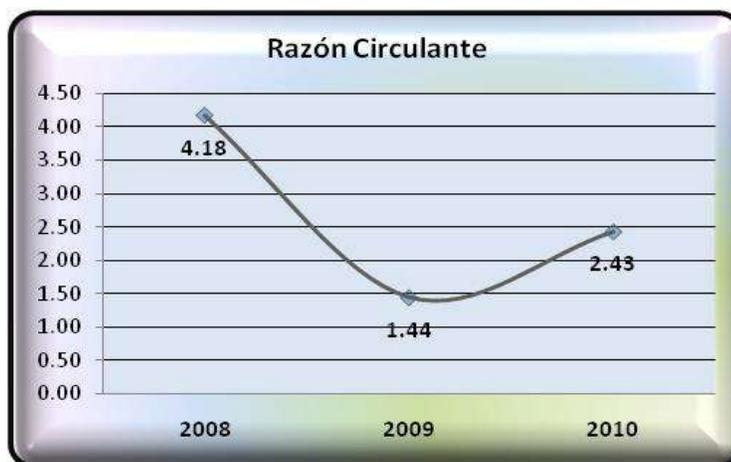
Buscan medir la capacidad de la organización para cumplir con las obligaciones exigibles a corto plazo, así como la calidad de los activos y pasivos a corto plazo.

A. RAZON CIRCULANTE.

Cuadro No. 5 Razón circulante.

AÑOS	2008	2009	2010
Razón Circulante			
$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	4.18	1.44	2.43

Gráfico No. 4 Razón circulante.



Esta razón muestra un cociente que se interpreta como la capacidad de los activos circulantes para pagar cada unidad monetaria de los pasivos al corto plazo o también como el respaldo en dólares que la organización tiene para pagar sus pasivos circulantes. Al 31 de diciembre del año 2008 la institución tenía por cada UM de deuda 4.18 unidades para responder ante sus obligaciones a corto plazo, en este sentido se puede decir que se tiene capacidad de pago y a la vez perdida de rentabilidad por ausencia de inversión y mantenimiento de dinero ocioso.

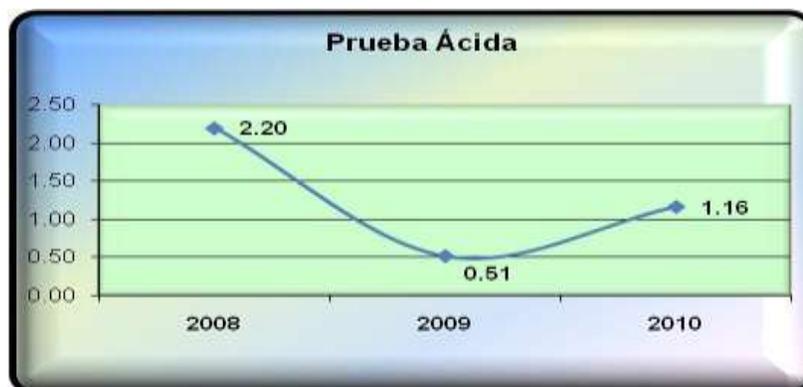
Esta situación cambia para el año 2009 en donde por cada UM de deuda solo se contaba 1.44 UM para responder ante las obligaciones. La reducción se debe a la pérdida de los resultados de ese ejercicio, como consecuencia se produjo una disminución sustancial en las cuentas bancarias, aun así se mantuvo un nivel óptimo de capacidad de pago ante las obligaciones a corto plazo. Para el 31 de diciembre de 2010 se proyecta que la organización mejore su capacidad de responder ante sus obligaciones a corto plazo ya que por cada unidad monetaria que debe puede cubrir la deuda con sus activos circulantes con 2.43 UM. Este incremento se debe a una amortización en la deuda y el incremento en los activos circulantes en el renglón de caja y bancos.

B. PRUEBA ACIDA.

Cuadro No. 6 Razón de prueba ácida.

AÑOS	2008	2009	2010
$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2.20	0.51	1.16

Gráfico No. 5 Razon de prueba ácida.



Este cociente demuestra la capacidad que tiene la organización para pagar sus pasivos a corto plazo, sin depender de la realización o venta de sus inventarios. Al 31 de diciembre del año 2008 la institución por cada UM de deuda respondía con 2.20 unidades ante sus obligaciones que vencen en el corto plazo, en este sentido se tenía una buena capacidad de pago, sin tomar en cuenta los inventarios que requieren de dos operaciones para su realización, que es: la venta y la exigibilidad de cobro cuando estas son al crédito.

Para el final del periodo del 2009 por cada UM de deuda solo se tienen 0.51 para responder ante las obligaciones si estas vencieran el día de hoy. Este índice sufrió un deterioro debido a que el activo circulante menos los inventarios sufre una disminución significativa, puesto que los inventarios formaban un 62% del total de activos circulantes. Para el año 2010 este coeficiente se incrementa a 1.16 mejorando la situación de cumplir con sus obligaciones a corto plazo con la parte más líquida de sus activos circulantes. Este incremento encuentra su justificación en la disminución que tiene en renglón de los inventarios y un incremento en los ingresos en efectivo por venta de productos.

C. PRUEBA DEFENSIVA.

Cuadro No. 7 Razón prueba defensiva.

AÑOS	2008	2009	2010
<u>Caja y Banco</u>			
Pasivo Circulante	1.03	0.07	0.53

Gráfico No. 6 Razón prueba defensiva.



Permite medir la capacidad efectiva de la institución en el corto plazo; se considera únicamente los activos mantenidos en Caja-Bancos y los valores negociables, descartando la influencia del tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo circulante, además indica la capacidad de la institución para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Debido a esto la organización al 31 de diciembre de 2008 tenía 1.03 UM para responder ante sus obligaciones en el corto plazo con los recursos Caja-Banco.

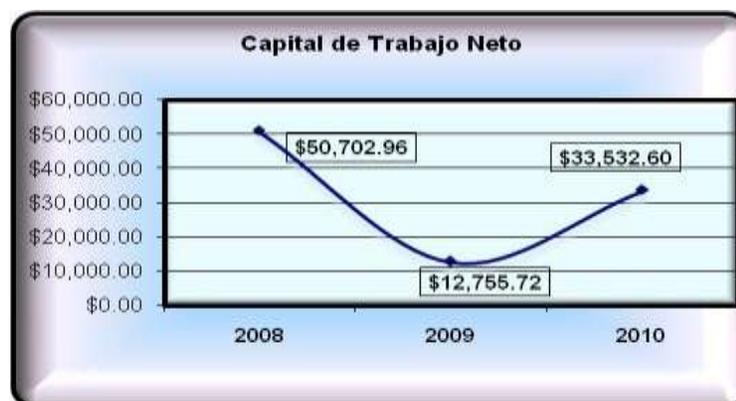
Para el año 2009 este indicador sufre un deterioro significativo de 0.96 UM esto debido a que no se tuvo mucha disponibilidad de efectivo y la organización en ese tiempo solo podía responder con 0.07 UM ante sus obligaciones en el corto plazo. Para el año 2010 este indicador muestra que la institución comienza a mejorar en su capacidad de responder con su efectivo en caja y bancos ante las obligaciones a corto plazo ya que posee 0.53 UM.

D. CAPITAL DE TRABAJO NETO.

Cuadro No 8 Razón capital de trabajo neto.

AÑOS	2008	2009	2010
Capital de Trabajo Neto			
Activo Circulante - Pasivo Circulante	\$50,702.96	\$12,755.72	\$33,532.60

Gráfico No 7 Razón de capital de trabajo neto.



Muestra el valor que quedaría a la administración después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo, como si se hubiere liquidado; lo cual permite a la gerencia tomar decisiones de inversión para que los recursos no se queden ociosos. Esta razón refleja que la organización tiene la capacidad de responder a sus obligaciones frente a terceros, como se observa en los tres años de análisis hay solvencia es decir, la institución tiene fondos que puede utilizar en proyectos de mejora como adquisición de nueva maquinaria u otros que generen mayores ingresos que se conviertan en donaciones a pacientes de escasos recursos.

2.3.2.2.2 RAZONES DE ACTIVIDAD.

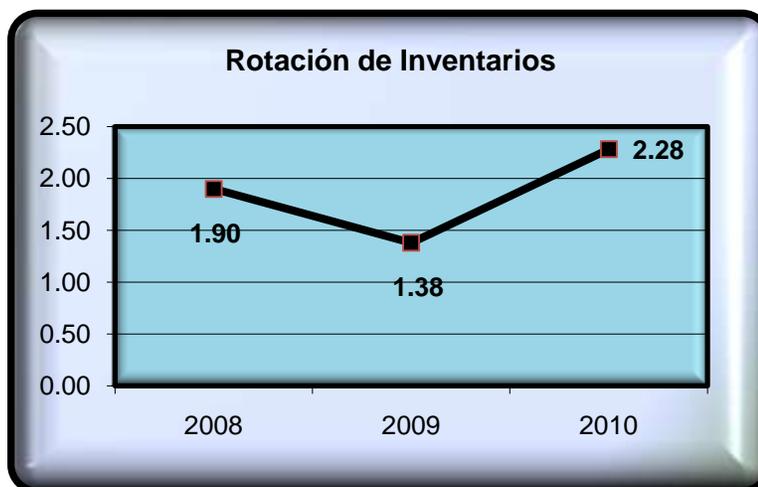
Permiten indicar la eficiencia interna de la organización en la utilización de sus activos, esta clase de razones, llamadas también indicadores de rotación miden el grado de eficiencia con el cual una entidad emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante número de veces y días.

A. ROTACIÓN DE INVENTARIO Y PERIODO PROMEDIO DE INVENTARIO.

Cuadro No. 9 Razón de rotación de inventario y periodo promedio de inventario.

AÑOS	2008	2009	2010
Rotación de Inventarios			
<u>Materia Prima</u> Inventario	1.90	1.38	2.28
Período Promedio de Inventario			
<u>Inventario (365)</u> Materia Prima	192	265	160

Gráfico No 8 Rotación de inventarios.



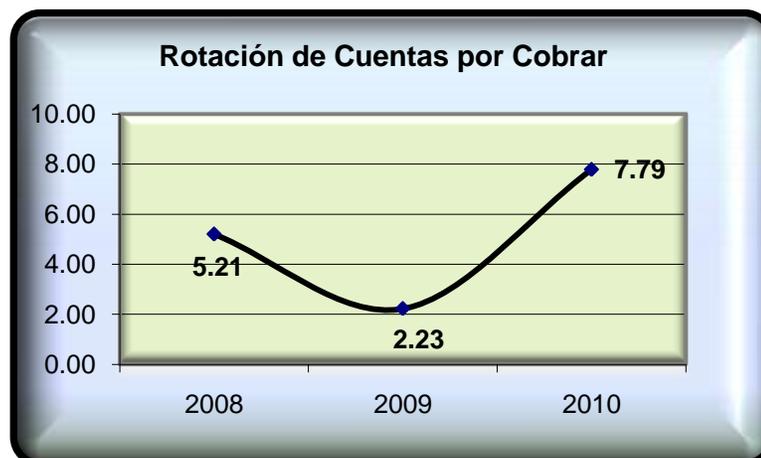
La rotación de inventario permite cuantificar el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y conocer el número de veces que esta inversión va al mercado en un año.

El periodo promedio de inventario mide el número de días que demora una rotación a otra. Al 31 de diciembre de 2008 el inventario se vendió 1.90 veces al año, tardando 192 días de una rotación a otra. De los tres años de análisis este es el mayor movimiento que refleja, ocasionando de esta forma los resultados positivos del ejercicio. La situación cambia para el año 2009 donde la organización vendió el inventario 1.38 veces al año tardando 265 días entre una rotación y otra; para el año 2010 esta situación mejora, puesto que el inventario se vendió 2.28 veces al año tardando 160 días entre una rotación y otra.

B. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR Y PERIODO PROMEDIO DE COBRO.

Cuadro No 10 Razones de rotación de cuentas por cobrar y periodo promedio de cobro.

AÑOS	2008	2009	2010
Rotación de Cuentas por cobrar			
<u>Ingresos por Servicios Prestados</u> Cuentas por Cobrar	5.21	2.23	7.79
Período Promedio de Cobro			
<u>Cuentas por Cobrar (365)</u> Ingresos por Servicios Prestados	70	164	47

Grafica No 9 Rotación de cuentas por cobrar.

La rotación de cuentas por cobrar mide la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y evaluar la política de crédito y cobranza.

El periodo promedio de cobro mide los días que transcurren para la recuperación de los créditos otorgados. Para el año 2008 la institución rotó su cartera de cuentas por cobrar 5.21 veces al año y con un plazo de recuperación de fondos de 70 días.

El panorama cambia para el año 2009 donde la rotación de las ventas al crédito se ve disminuida en 2.23 puntos y el plazo de recuperación de crédito es de 164 días, como consecuencia la institución no contaba con recursos oportunos para invertir.

Las condiciones mejoran para el año 2010 donde las ventas al crédito rotan 7.79 veces al año y un plazo de recuperación de fondos de 47 días, lo que avala el esfuerzo de la administración en cuanto a su política de créditos y cobros, lo que le permite a la institución disponer de recursos para invertir y hacer frente a sus obligaciones.

C. ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR Y PERIODO PROMEDIO DE PAGO.

Cuadro No. 11 Razones de cuentas por pagar y periodo promedio de pago.

AÑOS	2008	2009	2010
Rotación de Cuentas por Pagar			
<u>Materia Prima</u>	4.02	1.32	3.10
Cuentas por Pagar			
Período Promedio de Pago			
<u>Cuentas por Pagar (365)</u>	91	277	118
Materia Prima			

Gráfico No 10 Rotación de cuentas por pagar.



La rotación de cuentas por pagar permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo junto con la política de pagos. El periodo promedio de pago mide específicamente el número de días que la organización tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado. Para el año 2008 la rotación de compras al crédito es de 4.02 veces al año y el tiempo en hacer efectivo el pago es de 91 días. .

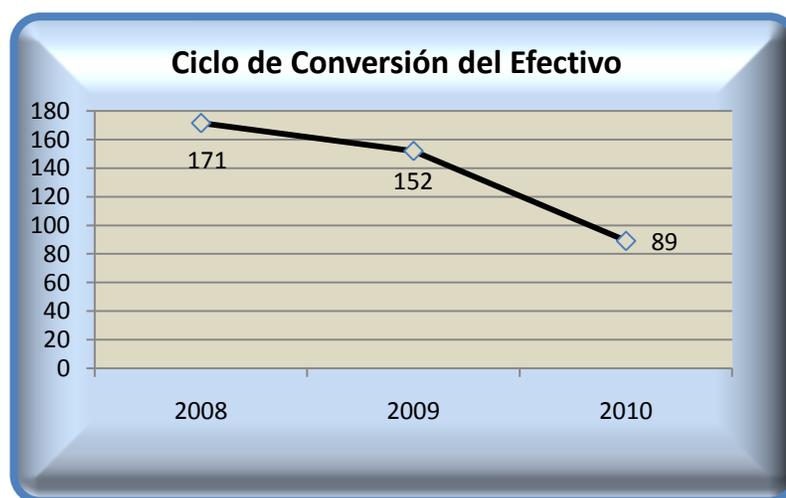
En el año 2009 la rotación de cuentas por pagar disminuye a 1.32 veces al año y aumenta el plazo para hacer efectivo el pago a 277 días, lo que ocasiona una desconfianza por parte de los proveedores, deteriorando la imagen de la institución y poniendo en riesgo futuros créditos. Luego en el año 2010 la rotación de las cuentas por pagar aumenta a 3.10 veces al año y disminuye el plazo para hacer efectivo el pago a 118 días, lo que refleja una recuperación en la institución. Con ello se recobra parte de la confianza perdida en el año 2009 frente a los proveedores.

D. CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO.

Cuadro No. 12 Ciclo de conversión del efectivo.

AÑOS	2008	2009	2010
Ciclo de conversión del efectivo (PPI+PPC)-PPP	171	152	89

Gráfico No. 11 Ciclo de conversión del efectivo.



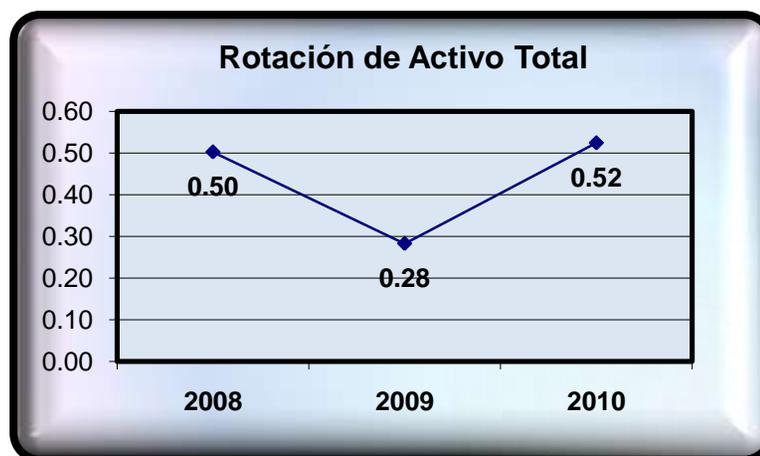
El ciclo de conversión del efectivo es el tiempo que el efectivo de la institución permanece inmovilizado entre el pago de los insumos para la producción y la recepción del pago por venta de producto terminado resultante. En el año 2008 el ciclo de conversión del efectivo mostraba 171 días en el que el efectivo permanecía inmovilizado, disminuyendo en los dos últimos periodos de análisis significativamente a 152 días en el año 2009 y 89 días para el año 2010.

E. ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL Y ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO.

Cuadro No. 13 Razones de rotación de activo total y rotación de activo fijo.

AÑOS	2008	2009	2010
Rotación de Activo Total			
$\frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos Totales}}$	0.50	0.28	0.52
Rotación de Activo Fijo			
$\frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos Fijos}}$	0.63	0.33	0.64

Gráfico No. 12 Rotación de activo total.



Ratio que tiene por objeto medir la actividad en ventas de la ONG, es decir cuántas veces la organización puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada. En el año 2008 cada UM invertida en el total de activos generaron 0.5 UM en ventas, en el año 2009 la participación de los activos respecto a las ventas disminuyó éste periodo a 0.28, para el año 2010 la organización se recupera por que los activos participaron en la generación de ventas de 0.28 a 0.52 UM.

2.3.2.2.3 RAZONES DE DEUDA O APALANCAMIENTO.

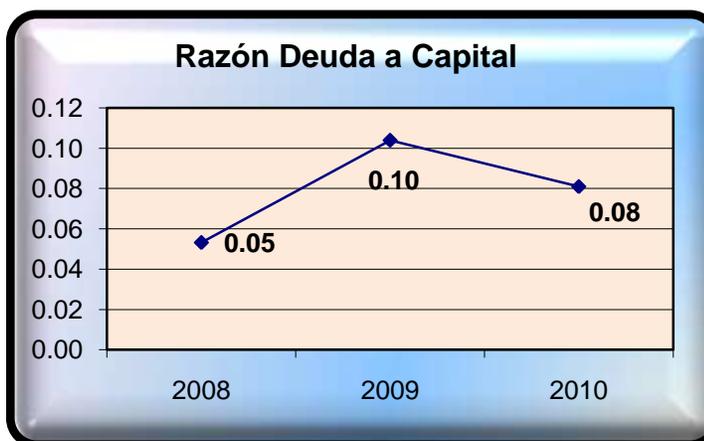
Son indicadores que miden el nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o capital, consiste en utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio.

A. RAZÓN DEUDA A CAPITAL.

Cuadro No. 14 Razón deuda a capital.

AÑOS	2008	2009	2010
Razón Deuda a Capital			
$\frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Capital}}$	0.05	0.10	0.08

Gráfico No. 13 Razón deuda capital.



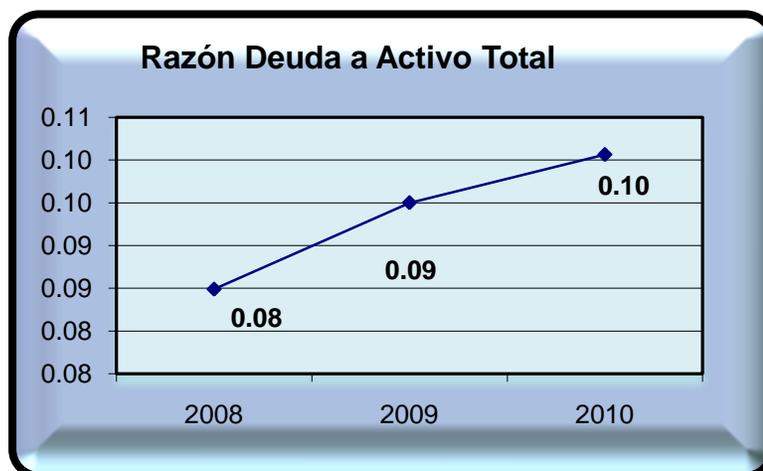
En esta razón se compara el financiamiento ajeno contra el financiamiento propio, en otras palabras mide hasta qué punto está comprometido el capital con respecto a sus acreedores o proveedores, se nota el bajo endeudamiento que tiene la ONG puesto que en 2008 es de 0.05 UM, es decir por cada dólar del capital los proveedores aportan únicamente 0.05 centavos, pero en 2009 aumenta en 0.10 UM por ende los proveedores tienen más participación. En el año 2010 la razón deuda a capital es de 0.08 UM, por cada dólar de capital los proveedores participan en 0.08 centavos.

B. RAZÓN DEUDA A ACTIVO TOTAL.

Cuadro No. 15 Razón de deuda a activo total.

AÑOS	2008	2009	2010
Razón Deuda a Activo Total (DA)			
$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	0.08	0.09	0.10

Gráfico No. 14 Razón deuda a activo total.



Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores. Los activos de la ONG se encuentran solventes porque en 2008 es de 0.08 UM es decir que por cada dólar de activo que posee debe apenas 0.08 centavos y aunque la tendencia es hacia el incremento como la refleja 2009 con 0.09 centavos y 2010 con 0.10, no representan un riesgo significativo.

2.3.2.2.4 RAZONES DE RENTABILIDAD.

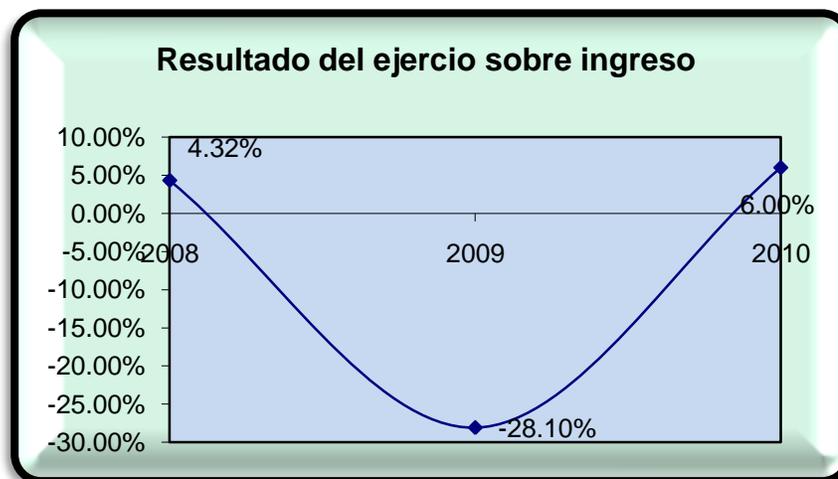
Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la institución con respecto a un nivel dado de ingreso por activos o la inversión realizada por la ONG.

A. MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE VENTA.

Cuadro No. 16 Razón de margen de utilidad neta sobre venta.

AÑOS	2008	2009	2010
Margen de Utilidad Neta Sobre Ventas (MU)			
<u>Resultado del Ejercicio</u>	4.32%	-28.10%	6.00%
Ingresos			

Gráfico No. 15 Resultado del ejercicio sobre ingreso.



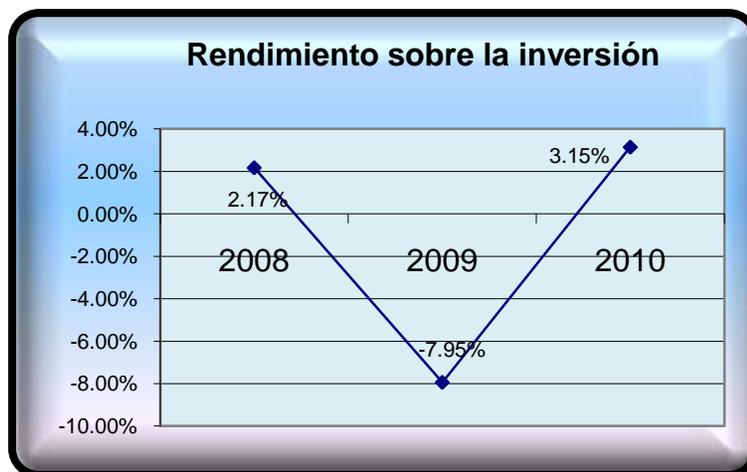
Esta razón relaciona el resultado del ejercicio con el nivel de ingreso. Mide el porcentaje de cada UM de ingreso que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos, además permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está produciendo una adecuada retribución para la organización. Esto quiere decir que para el 2008 por cada UM que vendió la institución, alcanzó una utilidad de 4.32%. Para el año 2009 esta razón disminuye ya que por cada UM, la institución obtuvo una pérdida de 28.10, esto debido a que se reducen los ingresos y el resultado del ejercicio es negativo.

Para el año 2010 existe una recuperación, puesto que por cada UM que vendió la institución, generó una utilidad de 6.00% producto del incremento en las ventas y el resultado positivo del ejercicio.

B. RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN.

Cuadro No. 17 Razón de rendimiento sobre la inversión.

AÑOS	2008	2009	2010
Rendimiento Sobre la Inversión (RSI)			
<u>Resultado del Ejercicio</u>	2.17%	-7.95%	3.15%
Activos Totales			

Gráfico No. 16 Rendimiento sobre la inversión.

Se obtiene dividiendo el resultado del ejercicio entre los activos totales de la institución, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. En el año 2008 por cada UM invertida en los activos produjo un rendimiento de 2.17% sobre la inversión, esto debido a los resultados positivos del periodo.

Para el año 2009, por cada UM en los activos se generó un resultado negativo de 7.95% de rendimiento. En el año 2010 la organización se recupera ya que por cada UM invertida en los activos se proyecta un rendimiento de 3.15% sobre la inversión, puesto que el escenario económico para ese año mejora por los contratos de licitación adquiridos.

2.3.2.2.5 MATRIZ DE DECISIONES.

Ratio Financiero	En palabras	"Óptimo"	Criterio	Ratio	Decision
Razones de Liquidez					
Razón Corriente	Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,5<RC<2,0.	RC < 1,5, probabilidad de suspender pagos hacia terceros. RC > 2,0, se tiene activos ociosos, pérdida de rentabilidad. Por ausencia de inversión de los activos ociosos.	1.87	La situación de liquidez que presenta la ONG en el año 2010 muestra niveles estables ya que los ratios se encuentran cercano a sus puntos óptimos. Es necesario seguir esta tendencia para mantener la capacidad de pago a terceros y evitar tener activos ociosos.
Prueba Ácida	Prueba Ácida = (Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente	(cercano a 1).	RA < 1, peligro de suspensión de pagos a terceros por activos circulantes insuficientes. RA > 1, se tiene exceso de liquidez, activos ociosos, pérdida de rentabilidad.	0.84	
Prueba Defensiva	Efectivo / Pasivo Corriente	~0.3 (cercano a 0.3).	Por cada unidad monetaria que se adeuda, se tienen X unidades monetarias de efectivo en 2 o 3 días.	0.38	
Capital de Trabajo Neto	Activos Corriente – Pasivo Corriente	CTN > 0 (mayor a 0).	CTN > 0 se tienen un nivel adecuado de activos circulantes (líquidos). CTN < 0 se tiene un nivel no adecuado de activos circulantes.	\$ 28,330.55	
Razones de Actividad					
Rotación de Inventarios	Costo de ventas / Inventarios	Lo más alto posible	Permite cuantificar el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y saber el número de veces que esta inversión va al mercado en un año	2.43	Las razones de actividad muestran la gestión efectuada por la administración en la operatividad de la institución. Para mejorar estas cifras se debe tomar las siguientes decisiones: 1. Desarrollar estrategias de negociación que mejore la comercialización de los productos en el mercado, puesto que la rotación de inventario y el periodo promedio de inventario es bajo durante el ejercicio.
Periodo Promedio de Inventario	365 / Rotación inventarios	Lo más alto posible	Mide el tiempo en que los inventarios rotan en el año	150	
Rotación de Cuentas por Cobrar	ventas / Cuentas por cobrar	6 a 12 veces al año	Ventas netas anuales divididas por las cuentas por cobrar de fin de año. Indica la velocidad con la que un negocio recolecta sus cuentas. Se cobraron las cuentas por cobrar pendientes, en una relación de XX durante el año.	9.81	
Periodo Promedio de Cobro	365 días / Rotación Ctas.por Cobrar	de 30 a 60 días	Las ventas al crédito se cobraron en promedio en XX días.	37	

Ratio Financiero	En palabras	"Óptimo"	Criterio	Ratio	Decision
Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de ventas / Cuenta por Pagar	-	Se pagaron las cuentas por pagar pendientes, en una relación de XX durante el año.	4.03	2. Mejorar los tiempos de pagos. En la rotación de cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobro se refleja una pronta recuperación de efectivo en las ventas al crédito. No obstante las cuentas por pagar y el periodo promedio de pago muestran una situación adversa por el abuso de los plazos de crédito otorgado por sus proveedores que puede crear un ambiente de desconfianza para la solicitud de financiamientos futuros.
Periodo Promedio de Pago	365 días / Rotación Ctas. por Pagar	-	Se pagaron las cuentas por pagar cada XX días.	91	
Rotación de Activo Total	Ventas / Total Activos	-	Por cada unidad monetaria invertida en el total de activos, se generan X unidades monetarias en ventas.	0.45	
Rotación de Activo No Corriente	Ventas / Activos No Corrientes	-	Por cada unidad monetaria invertida en activos fijos, se generan unidades monetarias en ventas. Por cada unidad monetaria de venta, hay una unidad monetaria en activos fijos.	0.55	
Razones de Deuda					
Razon Deuda Capital	Pasivo Corriente / Patrimonio	-	Por cada una unidad monetaria aportada por los propietarios, se obtiene X% que financian terceros.	0.11	Las razones de deuda muestran el compromiso que tiene la organización con terceros, estas confirman la política conservadora que maneja la institución para contraer obligaciones. Ante esta situación se deben considerar mecanismos de financiamiento que no pongan en riesgo la autonomía de la ONG
Razon Deuda Activo Total	Total Pasivo/ Total Activo	0.4 < RE < 0.6.	RD > 0.6 se está perdiendo autonomía financiera frente a terceros. 0.4 < RD < 0.6 el % del total de activos, está siendo financiado por los acreedores de corto y largo plazo. RD < 0.4, se tiene exceso de capitales propios (se recomienda cierta proporción de deudas).	0.1	
Razones de Rentabilidad					
Margen de Utilidad Neta Sobre Venta	Utilidad Neta / Ventas	-	Por cada unidad monetaria de venta, se generan X unidades monetarias de utilidad. Un X% de utilidad por sobre las ventas.	9.52	El rendimiento de la institución es relativamente bajo según los ratios de rentabilidad, aun así se pueden considerar positivos tomando en cuenta que la organización tiene como objetivo el beneficio social
Rendimiento sobre la inversión	Utilidad Neta / Total de activos	-	Por cada unidad monetaria invertida en activos, la empresa obtiene de utilidad netas X, X unidades monetarias.	4.28	

2.3.3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL ANALISIS FINANCIERO

- El balance general presenta una estructura financiera de la siguiente manera: los activos circulantes tienen una relación directamente proporcional a los ingresos, es decir cuando los ingresos aumentan de igual forma los activos circulantes y viceversa. Los activos fijos muestran la sobrecarga del total de activos conformando un 79.67% para el año 2008, el 2009 presenta 85.75% y para el ejercicio 2010 representa 82.10%, esto debido a que no se están realizando inversiones en este rubro del estado financiero, de igual manera la maquinaria se encuentra depreciada y desactualizada por lo que se recomienda gestionar con las instituciones donantes proyectos de adquisición en equipo de producción y retirar el que se encuentra sin valor contable.
- En cuanto a los pasivos la institución no utiliza líneas de crédito a largo plazo, lo cual es un desaprovechamiento del financiamiento ya que pudieran invertir en maquinaria y generar mayores ingresos. En esta sección se registran las donaciones que hacen los diferentes organismos, que sirven para la elaboración de productos y donarlos a personas de escasos recursos. Por ende el capital de la institución no se encuentra comprometido ya que no se utiliza el financiamiento.
- Respecto al rubro de los ingresos, se ve afectado directamente por factores externos como por ejemplo el mercado reducido en el que la institución opera, puesto que por el tipo de producto que se comercializa los buenos resultados dependen puntualmente de ganar o no licitaciones, como lo ocurrido en el año 2009 donde las ventas cayeron por no existir contratos vigentes.

En base a esta información, para que la organización pueda obtener mejores resultados se recomienda lo siguiente:

- Elaborar un organigrama: para que la institución tenga un instrumento donde se ponga de manifiesto la relación existente entre las diversas unidades que la integran, sus principales funciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa a cada cargo.

- Para mejorar la toma de decisiones es necesario que la organización establezca políticas de:
 - a) Crédito a los clientes para determinar: plazos, descuentos, intereses moratorios, modalidades de cobro, etc.
 - b) Proveedores, ya que es necesario establecer estrategias de negociación para adquirir materiales a menor costo y definir modalidades de extinción de las deudas.
 - c) Gastos: crear en los empleados compromiso de ahorro con la institución en servicios como agua, energía eléctrica, teléfono y en desperdicios de materia prima.
 - d) Financiamiento: establecer líneas de créditos moderadas con instituciones financieras.

- Mejorar las estrategias de ventas diseñando programas de participación en licitaciones, ampliación de mercado, idealización de clientes para generar mayores ingresos.

- Elaborar presupuestos de venta, gastos, estado de costo de producción.

2.4 PROPUESTA DEL CASO.

Debido a los resultados obtenidos en el instrumento de investigación se pudo observar que la mayor parte de ONG's muestran poco interés en la elaboración de un diagnóstico financiero, aunque admiten la importancia que este tiene para conocer la posición financiera actual de la institución y su contribución en la toma de decisiones.

Ante esta situación es necesaria la elaboración de un documento que muestre los elementos que debe contener un diagnóstico financiero así como los tipos de análisis que se deben efectuar para establecer conclusiones, marcar tendencias y diseñar estrategias. Los insumos básicos que se utilizan para el desarrollo de un diagnóstico no es solo la información de los estados financieros sino también se analiza la información cualitativa para conocer factores internos y externos que afectan a la organización.

A continuación se plantean las partes que debe contener un diagnóstico financiero:

2.4.1 ELEMENTOS CUALITATIVOS.

2.4.1.1 HISTORIA.

Es importante describir la historia de la institución para tener claro sus orígenes junto a su trayectoria. La descripción debe ser breve y destacar los siguientes elementos:

1. Nombre de la organización.
2. Fecha de fundación.
3. Lugar de fundación.
4. Quiénes son sus fundadores.
5. Giro de la institución al nacer.
6. Condiciones económicas al fundarse.
7. Momentos relevantes.

2.4.1.2 DESCRIPCIONES DE LA ORGANIZACIÓN.

Es como se da a conocer la institución se debe mencionar la dirección, el giro de la organización, los servicios y productos que elabora, estructura organizativa, mercado al que se dirige, empleados con los que cuenta, además es la forma como la sociedad nos identifica y debe contener la autonomía de la institución, el objeto social, origen de sus fondos, tipo de pacientes que atiende.

2.4.1.3 MISIÓN.

Debe contener la definición del negocio al que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y servicios, el mercado en el cual se desarrolla y la imagen pública de la institución. La misión es respuesta a las preguntas, ¿Quiénes son?, ¿Para que existe la organización?, ¿Qué productos y servicios ofrece?

2.4.1.4 VISIÓN.

Define y describe la situación futura que desea tener la institución, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar en su conjunto para alcanzar el estado deseable de la organización. La visión de la entidad es la respuesta a la pregunta, ¿Cómo se ven en el futuro?, ¿Qué quieren que sea el futuro en los próximos años?

2.4.1.5 OBJETIVOS.

Representan los resultados que la institución espera obtener, son fines por alcanzar, establecidos cuantitativamente y determinados para realizarse transcurrido un tiempo específico. Las dos características primordiales que poseen los objetivos son: A. Se establecen a un tiempo específico. (Determinado en días, meses, años, etc.). B. Se determinan cuantitativamente (Que se pueden contar)¹⁸.

¹⁸ <http://nefijacob.itgo.com/Mis20documentos/Los20objetivos.html>.

2.4.1.6 META.

La mayoría de instituciones no consideran la importancia del establecimiento de metas más aun al momento de nacer a la vida jurídica, pero éstas son indispensables para definir el rumbo que se quiere seguir y evaluar si el camino es el correcto o hay que corregirlo, las características principales que deben tener las metas son:

Ser cuantitativas y medibles.

- Ser concretas, realistas y congruentes.
- Tener un tiempo definido para su logro.
- Estar fijadas por los participantes.
- Estar por escrito.
- Las metas individuales deben estar relacionadas con las del grupo.

La misión, visión, objetivos y metas de la institución son la base del plan estratégico y de estas depende el éxito de la organización, ya que cuando se definen de manera adecuada y se determinan claramente las políticas, se mantienen los valores fundamentales lo que permite generalmente alcanzar buenos resultados

2.4.1.7 POLÍTICAS.

A. DEFINICIÓN DE POLÍTICA.

Manera de alcanzar objetivos bajo procedimiento establecido y conocido por los agentes componentes de la organización, es un plan permanente que proporciona guías generales para canalizar el pensamiento administrativo en direcciones específicas.

B. DESARROLLO DE POLÍTICAS.

Para llevar a cabo la elaboración de políticas se sugiere el siguiente método:

1. Formular una lista de políticas, por función operacional (Finanzas, personal, auditoría interna, etc.), aplicable al organismo social que se trate.
2. Discutir la lista de políticas con los responsables de cada función operacional para:
 - Determinar una lista de las políticas que realmente se requieren definir.
 - Determinar una prioridad de políticas para ser desarrolladas.
 - Presentar un borrador de las políticas y discutir las con los responsables del departamento correspondiente para su aceptación o modificación respectiva.
 - Aprobación de las políticas por la dirección superior.

2.4.1.8 ESTRATEGIA.

Las acciones de las estrategias van encaminadas a lograr que la organización alcance una posición competitiva y ventajosa en el entorno socioeconómico donde se desenvuelve y mejora la eficacia de la gestión, este concepto lo podemos definir en dos perspectivas:

- Desde la perspectiva de lo que una institución pretende hacer: es el programa general para definir y alcanzar los objetivos y poner en práctica su misión.
- Desde la perspectiva de lo que un negocio finalmente hace: es el patrón de respuesta de la organización a través del tiempo.

2.4.1.9 FODA.

Esta es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la institución y así tomar decisiones acordes a los objetivos y políticas que ya están formuladas. Cada una de las letras que conforma la palabra FODA tiene un significado, donde las Fortalezas y Debilidades (FD) son internas a la organización, por lo tanto es posible actuar directamente con ellas, en cambio las Oportunidades y Amenazas (OA) son externas por lo que en general resulta muy difícil modificarlas.

- **Fortalezas:** son las capacidades especiales con que cuenta toda institución y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

- **Oportunidades:** son factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la institución, y que permiten obtener ventajas competitivas.
- **Debilidades:** son situaciones que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.
- **Amenazas:** son escenarios que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

2.4.1.10 COMPETENCIA DEL MERCADO.

Se conoce como competencia al conjunto de entidades que ofrecen productos iguales o similares a los de una institución. Es usual que cuando se habla de competencia viene a la mente organizaciones que son la competencia directa, aquellas que producen o comercializan los mismos productos. Pero la competencia no se limita al caso de los negocios que compiten directamente con los mismos productos, también se considera competencia los que ofrecen productos que pueden sustituir a los de una establecimiento en particular.

También debe ser considerada como competencia todas aquellas medidas y acciones que impiden que el producto llegue al mercado. Hay que tener presente que no siempre los competidores recurren a métodos éticamente aceptables, muchas veces aprovechan ciertos vacíos legales para emplear métodos muy cuestionables. En previsión de cualquier sorpresa, siempre se estar atento a las acciones que tomen los competidores, especialmente en aquellas que puedan influir en la distribución, la publicidad y la venta de un producto.

2.4.1.11 CLIENTES.

El cliente es el protagonista de la acción comercial, dar una buena respuesta a sus demandas y resolver cualquier tipo de sugerencia o propuesta es imprescindible, el cliente es, por muchos motivos, la razón de existencia y garantía de futuro de la institución.

2.4.1.12 PROVEEDORES.

Todo negocio requiere de diversos elementos para poder operar, los proveedores de un organismo son todos aquellos que le proporcionan a ésta los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación diaria. Los recursos materiales pueden ser materias primas, equipos, herramientas, refacciones, luz, agua, gas, etc.; los recursos humanos se refieren a los empleados y trabajadores que ofrecen sus servicios al negocio a cambio de una remuneración o salario; el recurso financiero es el dinero que requiere toda institución para poder operar.

2.4.2 ELEMENTOS CUANTITATIVOS.

2.4.2.1 ANÁLISIS VERTICAL.

Este ayuda a determinar la participación de cada una de las cuentas del balance general con referencia sobre el total de activos, pasivos y patrimonio o sobre el total de venta para el estado de resultado, obteniendo las siguientes apreciaciones objetivas:

- Visión global de la estructura de los estados financieros, la cual puede compararse con la situación del sector económico donde se desenvuelve o a falta de información, con un año que sirva de base respecto a otro periodo.
- Muestra la relevancia de cuentas o grupos de cuentas dentro del estado financiero.
- Permite plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos, precios y de financiamiento.

La forma de realizar este análisis es ordenar los estados financieros de forma comparativa, luego se calculan los porcentajes de participación de cada cuenta con respecto al total del elemento al que pertenecen de la forma siguiente:

Por ejemplo la cuenta banco se divide entre el total de activos, este resultado refleja el peso porcentual del valor de esta cuenta con respecto al total de los activos, así sucesivamente se realiza el cambio de valores

absolutos a valores porcentuales en cada una de las cuentas del balance, para el caso del estado de resultado la comparación de los porcentajes se realiza con total de ingresos que representan el 100%, es decir que cada una de las cuentas se divide entre el total de ingresos para cambiar su valor a porcentual.

2.4.2.2 ANÁLISIS HORIZONTAL.

El análisis de estructura horizontal plantea problemas de crecimiento desordenado de algunas cuentas, como también la falta de coordinación con las políticas de la institución, este debe centrarse en los cambios extraordinarios o significativos de cada una de las cuentas.

Este tipo de análisis muestra los siguientes resultados:

- Analiza el incremento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero de un periodo a otro.
- En términos porcentuales muestra el crecimiento simple de cada cuenta o grupo de cuentas que se conoce como la tendencia generalizada sin pretender que sea ideal.
- Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de una cuenta.
- Muestra las variaciones de la estructura financiera modificadas por factores externos, se deben explicar las causas y los efectos de los resultados tales como: la recesión por disminución en las ventas y el alto costo de los productos.¹⁸

Para el cálculo del crecimiento o disminución relativo de cada una de las cuentas, se determina el valor porcentual respecto al año anterior y se compara con el comportamiento de la serie histórica, por ejemplo para la cuenta de bancos el valor absoluto del año 2009 se divide entre el valor del año 2008 y el 2010 contra el 2009 de la misma cuenta, obteniendo como resultado un porcentaje de incremento o disminución y así se comparan todas las cuentas del balance y estado de resultado.

¹⁸ Estupiñan Gaitán, Rodrigo, Análisis Financiero y de Gestión, Colombia Ediciones Ecoe 2003, pág. 95

2.4.2.3 ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS.

2.4.2.3.1 RAZONES DE LIQUIDEZ.

Las razones de liquidez evalúan la capacidad de la organización para atender sus compromisos de corto plazo, es decir, el dinero en efectivo de que dispone para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos fijos. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo no circulante, una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la entidad continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo. Estos ratios son:

A. RAZÓN CIRCULANTE.

Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

Fórmula

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{ veces}$$

Criterio de análisis

"Óptimo": $1,5 < RC < 2,0$.

Si $RC < 1,5$, la entidad puede tener una mayor probabilidad de suspender los pagos de obligaciones hacia terceros (acreedores).

Si $RC > 2,0$, se puede decir que la organización posee activos circulantes ociosos. Esto indica pérdida de rentabilidad a corto plazo.

B. PRUEBA ACIDA.

Es aquel indicador que al descartar del activo circulante, cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una institución en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo circulante y dividiendo esta diferencia entre el pasivo circulante. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

Fórmula

$$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{veces}$$

Criterio de análisis

"Óptimo": ~1 (cercano a 1).

Si $RA < 1$, la entidad podría suspender sus pagos u obligaciones con terceros por tener activos líquidos insuficientes.

Si $RA > 1$, indica la posibilidad de que el negocio posea exceso de liquidez, cayendo en una pérdida de rentabilidad.

C. PRUEBA DEFENSIVA.

Permite medir la capacidad efectiva de la organización en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en caja y bancos, descartando la influencia de las variables tiempo e incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo circulante. Muestra la capacidad de la institución para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Este ratio se calcula dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo circulante.

Fórmula

$$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Circulante}} = \%$$

Criterio de análisis

Óptimo = 0.3.

Por cada unidad monetaria que se adeuda, se tienen 0.3 unidades monetarias de efectivo en 2 o 3 días.

D. CAPITAL DE TRABAJO NETO.

Es una relación entre los activos circulantes y los pasivos circulantes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El capital de trabajo, es lo que le queda a la institución después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los activos circulantes menos pasivos circulante; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

Fórmula

Activo Circulante - Pasivo Circulante

Criterio de análisis

Óptimo = > 0.

Indica que se cuenta con capacidad económica para responder obligaciones con terceros.

2.4.2.3.2 RAZONES DE ACTIVIDAD.

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por el negocio, con respecto a la utilización de sus fondos, evidencian cómo se manejó la organización en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ingresos y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos, además expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Así se tiene en este grupo los siguientes ratios:

A. ROTACIÓN DE INVENTARIO Y PERIODO PROMEDIO DE INVENTARIO.

La rotación de inventario 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.

El período promedio de inventario es número de días que permanecen inmovilizados o el número de veces que rotan los inventarios en el año. Para convertir el número de días en número de veces que la inversión mantenida en productos terminados va al mercado, se divide entre 365 días que tiene un año.

Fórmula

Rotación de Inventarios

$$\frac{\text{Materia prima}}{\text{Inventario}} = \text{veces}$$

Período Promedio de Inventario

$$\frac{\text{Inventario (365)}}{\text{Materia Prime}} = \text{días}$$

Criterio de análisis

"Óptimo": Lo más alto posible (para poseer un manejo de inventarios lo más eficiente posible).

Se vendió en inventario X veces, en tanto se agoten las existencias, por consiguiente se pierdan ventas.

B. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR Y PERIODO PROMEDIO DE COBRO.

La rotación de cuentas por cobrar mide la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar y tiene como propósito medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ingresos, cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la organización, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo. Es deseable que el saldo

de cuentas por cobrar rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas.

El período promedio de cobros puede ser calculado expresando los días promedio que permanecen las cuentas antes de ser cobradas o señalando el número de veces que rotan las cuentas por cobrar. Para convertir el número de días en número de veces que las cuentas por cobrar permanecen inmovilizados, se divide entre 365 días que tiene un año.

Fórmula

Rotación de Cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Ingresos por Servicios Prestados}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = \text{veces}$$

Período Promedio de Cobro

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar (365)}}{\text{Ingresos por Servicios Prestados}} = \text{días}$$

Criterio de análisis.

"Óptimo": Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 30 a 60 días de período de cobro.

Rotación de Cuentas por cobrar: Se cobraron en cuentas por cobrar pendientes, volviéndose a prestar dinero X veces durante el año.

Período Promedio de Cobro: Las ventas al crédito se cobraron en promedio en X días.

C. ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR Y PERIODO PROMEDIO DE PAGO.

La rotación de cuentas por pagar es otro indicador que permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la organización, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado.

Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado de no afectar su imagen de buena paga con sus proveedores de materia prima. En épocas inflacionarias

debe descargarse parte de la pérdida de poder adquisitivo del dinero en los proveedores, comprándoles a crédito.

Período de pagos o rotación anual en forma similar a los ratios anteriores, este índice puede ser calculado como días promedio o rotaciones al año para pagar las deudas.

Fórmula

Rotación de Cuentas por Pagar

$$\frac{\text{Materia Prima}}{\text{Cuentas por Pagar}} = \text{veces}$$

Período Promedio de Pago

$$\frac{\text{Cuentas por Pagar (365)}}{\text{Materia Prima}} = \text{Días}$$

Criterio de Análisis

"Óptimo": Lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1, 2 ó 4 veces al año) ya que significa que se está aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen los proveedores.

Rotación de cuentas por pagar: Se pagaron las cuentas por pagar pendientes, en una relación de X durante el año.

Período promedio de pago: Se pagaron las cuentas por pagar cada X días.

D. CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO.

El ciclo de conversión del efectivo es el tiempo que el efectivo de la institución permanece inmovilizado entre el pago de los insumos para la producción y la recepción del pago por venta de producto terminado resultante.

Fórmula: (PPI+PPC) - PPP

E. ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL Y ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO.

La rotación de activo total tiene por objeto medir la actividad de los ingresos de la organización, es decir, cuántas veces la entidad puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada.

La rotación de activo fijo es similar a la razón anterior, con el agregado que mide la capacidad de la entidad de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ingresos de la organización mostrando cuántas veces se puede colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

Fórmula

Rotación de Activo Total

$$\frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos Totales}} = \text{veces}$$

Rotación de Activo Fijo

$$\frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos Fijos}} = \text{veces}$$

Criterio de Análisis

Rotación de Activo Total

Por cada unidad monetaria invertida en el total de activos, se generan unidades monetarias de ingresos.

Rotación de Activo Fijo:

-Por cada unidad monetaria invertida en activos fijos, se generan unidades monetarias de ingresos.

-Por cada unidad monetaria de ingresos, hay una unidad monetaria en activos fijos.

2.4.2.3.3 RAZONES DE DEUDA O APALANCAMIENTO.

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para la organización y expresan el respaldo que posee la institución frente a sus deudas totales mostrando una idea de la autonomía financiera de la misma.

Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la organización en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio, midiendo también el riesgo que corre quien ofrece financiamiento adicional a una institución y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos

invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por la propia institución ya sea a corto o mediano plazo, para la entidad financiera, lo importante es establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces, de un alto o bajo porcentaje.

A. RAZÓN DEUDA A CAPITAL.

La razón deuda a capital muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación capital.

Fórmula

$$\frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Capital}} = \text{Porcentaje o Dólares}$$

B. RAZÓN DEUDA A ACTIVO TOTAL.

La razón deuda a activo total representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

Fórmula

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \text{Porcentaje}$$

Criterio de análisis

"Óptimo": $0.4 < RE < 0.6$.

Si > 0.6 significa que la organización está perdiendo autonomía financiera frente a terceros.

Si < 0.4 puede que la institución tenga un exceso de capitales propios (es recomendable tener una cierta proporción de deudas).

2.4.2.3.4 RAZONES DE RENTABILIDAD.

Las razones de rentabilidad miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la organización y tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la entidad.

Evalúan los resultados económicos de la actividad institucional, expresando el rendimiento de la ONG en relación con sus ingresos, activos o capital además es importante conocer estas cifras, ya que esta necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. Indicadores negativos expresan la etapa de recesión que está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los administradores, para mantener el negocio.

A. MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE VENTA.

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la institución, por cada UM de ingresos.

Fórmula

$$\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Ingreso}} = \text{Porcentaje}$$

Criterio de Análisis

Por cada unidad monetaria de ingreso, se generan X unidades monetarias de utilidad. Un X% de utilidad por sobre los ingresos.

B. RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN.

Se obtiene dividiendo el resultado del ejercicio entre los activos totales de la entidad, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

Fórmula

$$\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Activos Totales}} = \text{Porcentaje}$$

Criterio de Análisis

Por cada unidad monetaria invertida en activos, con independencia de cómo se hayan financiado, la entidad obtiene de utilidades netas X unidades monetarias.

Una vez calculado los ratios se elabora una matriz de decisiones en la cual se ubican las razones financieras de acuerdo a la siguiente estructura:

- Razones de liquidez.
- Razones de actividad.
- Razones de deuda.
- Razones de rentabilidad.

Además se considera los puntos óptimos de cada razón para tenerlos de referencia en la toma de decisiones. Por último se elabora las conclusiones de cada elemento de los estados financieros en base a los indicadores que muestran las razones.

BIBLIOGRAFÍA

1. Libros.

- Estupiñan Gaitán, Rodrigo, Análisis Financiero y de Gestión, Colombia Ediciones Ecoe 2003, pág. 109
- Fornos Gómez, Manuel de Jesús, Administración Financiera I, primera edición, Ediciones Contables 2008, pág. 54. San Salvador.
- Vásquez López, Luis, Recopilación de Leyes en Materia Tributarias, Vol.: 1. No. 1999, San Salvador. SV. Lis. Segunda Edición.

2. Tesis consultadas y revisadas.

- Chávez, Nora, Ortega, Jesús, "Contabilización y Presentación de Propiedad Planta y Equipo basados en Normas Internacionales de Información Financiera por Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) del Sector Educación". Universidad de El Salvador, año 2005.
- Hernández, Blanca, Melara, Nancy "Cambios y Efectos sobre los Aspectos Técnicos Contables con la Implementación de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's) en las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's)". Universidad de El Salvador, año 2004.

3. Otros Documentos Consultados.

- Diario Oficial 88, Tomo 347, Decreto Legislativo No 868, Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, 05/04/2000, San Salvador.
- Diario Oficial 95, Tomo 161, Decreto Legislativo N° 517, Ley del Seguro Social, 23/05/01993, San Salvador.
- Diario Oficial 238, Tomo 333, Decreto Número 849, Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro, 21/11/1996, San Salvador.
- Diario Oficial 239, Tomo 293, Decreto Legislativo N° 552, Ley del Impuesto sobre Transferencia de Bienes Raíces. San Salvador 22/12/86.
- Diario Oficial 243, Tomo 333, Decreto Legislativo N° 927, Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones, 23/12/1996, San Salvador.
- Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades. 2009.

4. Websites visitados y accedidos.

- <http://nefijacob.itgo.com/Mis20documentos/Los20objetivos.html>.

ANEXOS.

INDICE DE ANEXOS.

ANEXO No.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

ANEXO No.2 CUESTIONARIO.

ANEXO No.3 DIAGNOSTICO.

ANEXO No.4 CONCLUSIONES GENERALES.

ANEXO No.5 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

ANEXO No.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

TIPO DE INVESTIGACIÓN.

El tipo de investigación desarrollado es de carácter:

- **DEDUCTIVO**; porque conocido el problema que presenta la ONG, todos los esfuerzos estuvieron enfocados en determinar a profundidad cuales han sido los puntos en donde la administración no acertó a las mejores políticas sobre la administración de sus recursos.
- **DESCRIPTIVO**; porque en el planteamiento del problema se describió de la mejor forma posible, los puntos críticos de la ONG y qué objetivos se alcanzarían.
- **ANALITICO**; porque la investigación fue basada en información de años anteriores, en donde se describió la situación de la ONG, para definir nuevas políticas que ayudaran a la administración a tomar decisiones fundadas y no en juicios particulares.

PROBLEMA OBSERVADO.

Paradójicamente a pesar de que son muchas las instituciones de la cuales ADIES recibe ingresos, los aportes que cada uno de ellas realiza no son muy significativos y el problema que tiene esta organización es la sostenibilidad, es decir no posee liquidez para hacerle frente a las obligaciones ocasionando insolvencia. La alternativa secundaria que ADIES tiene es aumentar los ingresos por medio de la venta de productos ortopédicos a tres mercados potenciales:

- a) Licitaciones con empresas de gobierno,
- b) Venta de materia prima a la competencia y
- c) Venta de Productos terminados a personas con facilidades económicas.

Los productos de ADIES son elaborados manualmente con materiales de primera calidad y por especialistas en la rama, pero tienen una desventaja y es que el costo de éstos es más elevado que las demás ofertas. Instituciones como el ISSS necesitan productos de menor precio y es donde no pueden competir con instituciones públicas y otras que utilizan la mano de obra de los estudiantes dentro de sus procesos de producción que les ayuda a reducir los costos.

Frente a esta realidad se formuló la siguiente pregunta ¿La falta de un diagnóstico que determine la posición financiera real de ADIES dificulta a la administración tomar decisiones acertadas en cuanto al manejo de recursos para alcanzar niveles de solvencia ante sus obligaciones?

OBJETIVOS.

OBJETIVO GENERAL.

Presentar a la administración de ADIES un diagnóstico financiero que muestre la situación financiera real, así como sus fortalezas y debilidades, contribuyendo a la toma de mejores decisiones para su buen funcionamiento y garantizar el principio de negocio en marcha.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Realizar un análisis financiero de la información presentada por la administración de ADIES en los años 2008, 2009 y 2010 con el fin de determinar las causas de los altos costos, la falta de liquidez y escases en la generación de ingresos.
- Sugerir la creación de políticas en las áreas donde la institución tenga oportunidades de mejora.
- Presentar a la administración de ADIES una ponencia de los resultados de la investigación.

UTILIDAD SOCIAL.

Los principales beneficiarios de esta investigación fueron: como primer punto la administración de ADIES puesto que cuenta con un análisis financiero que les sirve de herramienta para basar decisiones cruciales del negocio; y como segundo punto las personas con discapacidades físicas, porque tienen una institución duradera que les pueda brindar los mismos servicios y con costos más bajos.

UNIDADES DE INFORMACION.

Las unidades de análisis en el desarrollo de la investigación fueron:

- **Gerente general.**

Es el encargado de administrar todos los recursos de la ONG, toma las decisiones, planea y desarrolla metas a corto y largo plazo junto con los objetivos anuales y entrega las proyecciones de dichas metas.

Es el encargado de crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

- **Contador General.**

Es la persona encargada de realizar los registros contables y tributarios de la ONG, además de tener la información específica que le permite interpretar y aplicar las normas y principios que afectan a los distintos sectores de la actividad económica de la ONG. Prepara informes contables, tributarios y financieros que contribuyen al proceso de toma de decisiones de la organización.

RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

La recopilación tuvo dos fases:

- La primera con la información bibliográfica, que sirvió como soporte para conocer los antecedentes del problema y en la cual se sustenta la investigación, dicha información se obtuvo de diferentes documentos a fines al tema como lo son: libros, revistas, páginas web, tesis y más documentos que contribuyeron con el desarrollo de la investigación, y
- La segunda fase con la información de campo, la cual se trató de reunir la mayor cantidad de datos que beneficiaran la investigación y sumara de forma positiva en la formación de una solución, razón por la cual en las visitas a la ONG's se solicitaron los estados financieros completos, además información documental sobre políticas de la empresa, para que a la hora de realizar las razones financieras fueran lo más reales posible y tomar las mejores decisiones en cuenta a soluciones.

MÉTODO PARA RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

La encuesta fue un excelente método de recolección de la información, es una herramienta en la cual se tiene mayor contacto con los empleados y además permite ahondar en temas que a lo mejor no están contemplados, que surgen de manera espontanea y de la misma forma se pueden abordar, además permitió tanto al encuestado como al encuestador desarrollar un lazo de mayor confianza, esto benefició la investigación porque las personas no sintieron temor de expresar cualquier circunstancia en donde consideran que se puede trabajar de mejor forma en favor de la ONG.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

Toda la información reunida fue discutida por los miembros del grupo con el propósito de unificar criterios y formar soluciones en las cuales los integrantes estén de acuerdo y se incluyera cada uno de los puntos de vista.

Para obtener un conocimiento puntual sobre la problemática se realizó un diagnostico por medio de razones financieras, cuyos resultados se almacenaron en bases de datos, para ser graficados y analizados.

- c) PCGA`s
- d) Base de Efectivo.

7. ¿Los organismos donantes exigen otra información aparte de los estados financieros?

- a) Si.
- b) No.

8. De los siguientes Estados Financieros ¿Cuáles se elaboran?

- a) Balance General
- b) Estado de Resultados
- c) Estado de Flujo de Efectivo
- d) Estado de Cambios en el Patrimonio
- e) Estado de Rendición de Cuentas.
- f) Estado de Costo de producción.
- g) Otros.

9. ¿Cada cuanto tiempo presenta informes a la administración?

- a) Los primeros 5 días de cada mes.
- b) Los primeros 15 días de cada mes.
- c) Antes de finalizar el mes.
- d) Después de un mes.

10. ¿Considera que los reportes que presenta son utilizados en la toma de decisiones por la administración?

- a) Si.
- b) no.

11. ¿Cree que es importante que exista una sintonía en la información que se comparte entre el departamento de contabilidad y la administración?

- a) Si.
- b) No.

ANEXO No.3 DIAGNOSTICO.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

La investigación de campo se efectuó con la ayuda de una encuesta que consta de 17 preguntas, este instrumento de consulta de información se elaboró para evaluar características de las ONG's relacionadas con el área contable y financiera, mediante la cual se han obtenido resultados que son presentados a través de un diagnóstico analítico que pretende dar a conocer tres criterios de evaluación: el primero consiste en indagar sobre el perfil del encargado de registrar las transacciones contables dentro de la organización, el segundo es el tipo de información financiera que se prepara y se presenta tanto a la administración como a los organismos donantes, y el tercero es conocer si el contador o administrador posee conocimientos acerca de los diagnósticos financieros; si han participado en la elaboración de alguno y si consideran necesario la implementación de estos para la toma de decisiones. Cada pregunta se considera importante para la investigación ya que de esta manera se puede obtener una conclusión de las ONG's y los diagnósticos financieros como herramientas de análisis.

La secuencia de la encuesta lleva a la comprensión de los siguientes elementos:

A. ASPECTOS GENERALES DEL CONTADOR.

En esta parte del cuestionario se evaluó las generalidades de los contadores de las organizaciones sin fines de lucro y la experiencia de trabajo que estos poseen en este tipo de instituciones. De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación de campo se observa que el 48% de los encuestados posee más de 5 años de experiencia trabajando en el área contable de una ONG y este mismo porcentaje refleja tener un grado académico como licenciado en contaduría pública. Además un 62% sostiene que no contaban con experiencia en contabilidad de una ONG. De esta forma se demuestra que la mayoría de las personas encargadas del área contable en este tipo de instituciones posee un grado académico universitario y que a pesar que todos los encuestados han adquirido experiencia en el cargo de contadores públicos nada más el 38% la tiene en contabilidad de una ONG.

Pregunta	Resultado	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
1	Tiempo de trabajar como contador de una ONG de más de 5 años	10	48%
2	Grado académico de Licenciatura en Contaduría Pública	10	48%
3	Antecedentes con el cargo de contador de una ONG	8	38%

B. TIPO DE INFORMACIÓN CONTABLE QUE SE PREPARA Y TIPO DE NORMATIVA TÉCNICA QUE SE UTILIZA PARA LA PREPARACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

En esta parte de la encuesta se evaluó la manera de cómo se registran las transacciones contables en las organizaciones no gubernamentales; si la contabilidad se lleva al día; la normativa técnica que se utiliza como base para la preparación y elaboración de los estados financieros; exigencia de información por parte de los organismos donantes; los estados financieros que se preparan y si esta información es utilizada en la toma de decisiones por la administración.

De acuerdo a los resultados obtenidos el 76% de las ONG's afirma que las operaciones se introducen de manera sistematizada y además el 100% tienen al día los registros contables. La normativa técnica que más se utiliza para elaborar los estados financieros son las normas internacionales de contabilidad ya que un 52% de las organizaciones utiliza como base esta normativa. El 81% de las instituciones recalca que los organismos donantes exige información a la administración; otro aspecto de análisis es acerca de los estados financieros que más se utilizan: el balance general lo generan el 100% de las ONG's, un 86% el estado de resultados, el 71% el estado de flujos de efectivo y el 43% estados de cambios en el patrimonio y estado de rendición de cuentas. Los contadores afirman en un 100% que la información que estos preparan es utilizada por la administración para la toma de decisiones.

Con estos resultados se puede concluir que la información contable preparada y presentada posee una base técnica de elaboración y que se utiliza para la toma de decisiones por parte de la administración y los organismos donantes.

Pregunta	Resultado	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
4	Forma de registro sistematizada.	16	76%
5	La contabilidad si se lleva al día.	21	100%
6	NIC's como normativa base para la elaboración de estados financieros.	11	52%
7	Los organismos donantes si exigen información.	17	81%
8	Elaboración de balance general.	21	100%
	Elaboración de estado de resultados.	18	86%
	Elaboración de estado de flujos de efectivo.	15	71%
	Elaboración de estado de rendición de cuentas y cambios en el patrimonio.	9	50%
10	Los reportes generados por el área contable son utilizados por la administración.	21	100%

C. CONOCIMIENTO POR PARTE DEL CONTADOR A CERCA DE LOS DIAGNÓSTICOS FINANCIEROS Y SU UTILIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES.

En esta parte de la encuesta se evaluó si los contadores de las organizaciones no gubernamentales poseen conocimiento de los diagnósticos financieros, si han participado en la elaboración de alguno de ellos, si esto se considera importante su elaboración y si los diagnósticos financieros son una herramienta útil para la toma de decisiones dentro de la institución.

Según los resultados obtenidos el 95% de los contadores de una organización sin fines de lucro poseen conocimiento a cerca de los diagnósticos financieros, un 62% ha participado en la elaboración menos uno de ellos. El 95 % considera importante la elaboración de estos y el mismo porcentaje considera que son herramientas para la toma de decisiones.

Pregunta	Resultado	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
12	Los contadores si tienen conocimiento de diagnóstico financiero	20	95%
13	Contadores que si participan en la elaboración de diagnósticos financieros	13	62%
15	Contadores que si consideran importantes la elaboración de diagnósticos financieros	20	95%
17	Contadores que si consideran importantes la elaboración de diagnósticos financieros como herramienta para la toma de decisiones	20	95%

Como se observa en esta parte de la investigación se puede concluir que los contadores de las organizaciones no gubernamentales consideran que la elaboración de un diagnóstico financiero es importante y que además sirve como herramienta para la toma de decisiones.

ANEXO No.4 CONCLUSIONES GENERALES

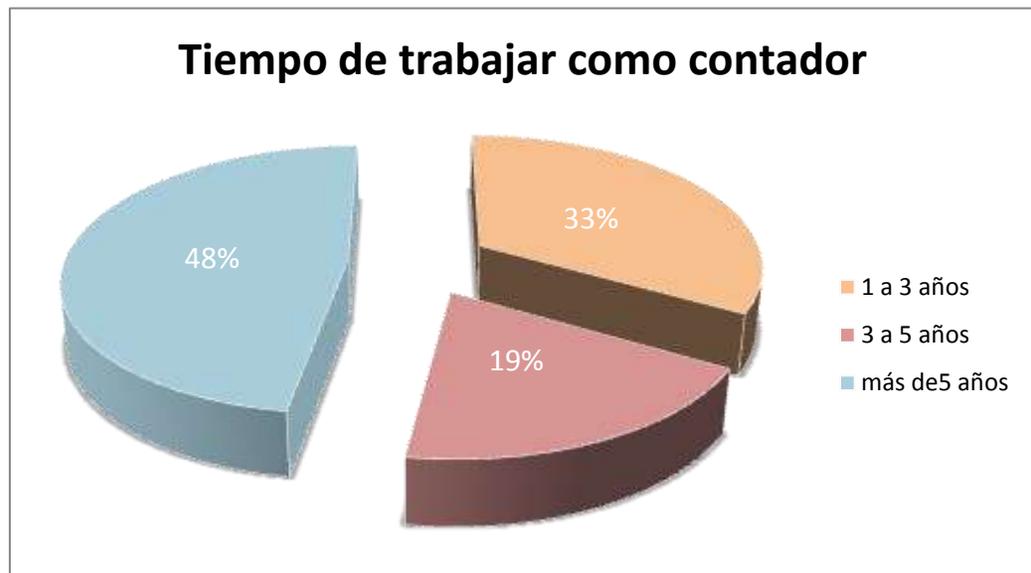
- Según la investigación no todos los contadores de las organizaciones sin fines de lucro han tenido la experiencia de realizar un diagnóstico financiero, aunque la mayoría manifiesta conocerlo además generan la información necesaria (balance general y estado de resultado).
- La mayoría de ONG's no realiza diagnóstico financiero, aunque manifiestan la importancia de realizar este tipo de análisis, ya que muchos aseguran que al tener un documento donde se describan los pasos les sería de gran importancia para la toma de decisiones.
- Es importante que las organizaciones sin fines de lucro estén a la vanguardia con los cambios contables, ya que por naturaleza estas reciben donaciones de instituciones internacionales y es necesario que realicen una buena administración de estos.
- Las ONG's generan la información necesaria para poder realizar un diagnóstico financiero, puesto que manifiestan que elaboran balance general y estados de resultados que son los insumos básicos.

ANEXO No.5 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

1. ¿Cuánto tiempo tiene trabajando en el cargo de contador?

Objetivo: Determinar los años de experiencia en el puesto de contador.

Experiencia como Contador	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1 a 3 años	7	33%
3 a 5 años	4	19%
más de 5 años	10	48%
Totales	21	100%



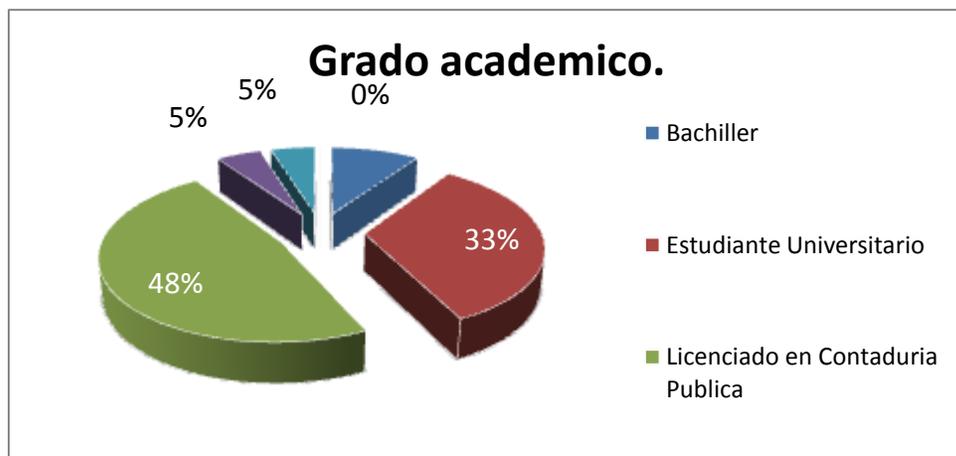
Análisis de los resultados.

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 48% afirma tener más de cinco años de experiencia en el cargo, el 19% dice que tiene de 3 a 5 años de experiencia, mientras que el 33% dice tener de 1 a 3 años.

2. ¿Qué grado académico posee?

Objetivo: Conocer el nivel de estudios alcanzados por los contadores de las ONG's

Grado Académico	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Bachiller	2	10%
Estudiante Universitario	7	33%
Licenciado en Contaduría Pública	10	48%
Licenciado en Administración de Empresas	1	5%
Máster en Finanzas	1	5%
Otros	0	0%
Totales	21	100%



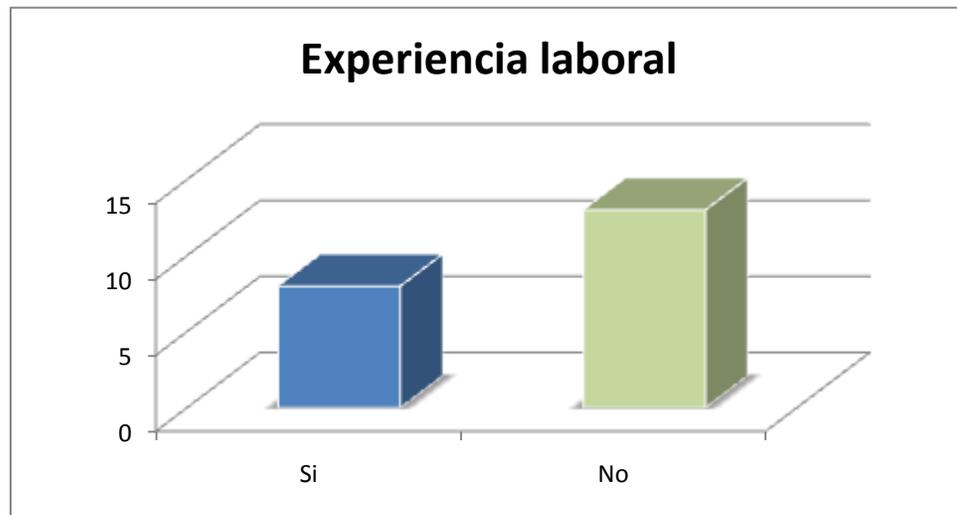
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestados el 48% es graduado de Lic. En Contaduría Pública, el 33% dice ser estudiantes universitarios y el 10% restante se reparte en 5% para Licenciados en Administración de Empresas y el otro 5% en Máster en Finanzas.

3. Antes de trabajar en esta institución, ¿ya había tenido experiencia en llevar contabilidad a una ONG?

Objetivo: Determinar el nivel de experiencia de los contadores en contabilidades de ONG's.

Experiencia Laboral	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	8	38%
No	13	62%
Totales	21	100%



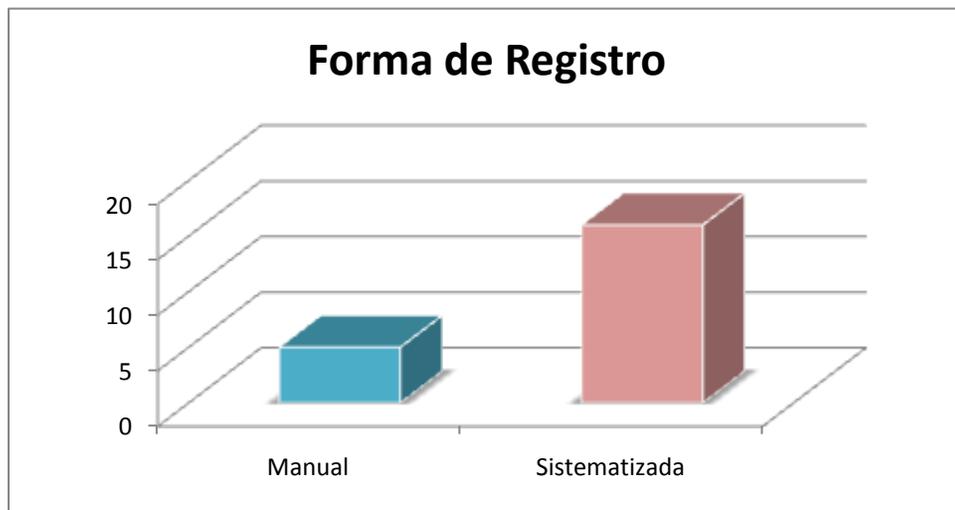
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestados el 62% de no poseía experiencia en el cargo cuando lo contrataron mientras que el restante 38% dice que ya contaba con experiencia en contabilidad de ONG's.

4. ¿Cómo se lleva la contabilidad?

Objetivo: Conocer que tan actualizadas se encuentran las ONG's en cuanto a sus registros contables.

Forma de Registro	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Manual	5	24%
Sistematizada	16	76%
Totales	21	100%



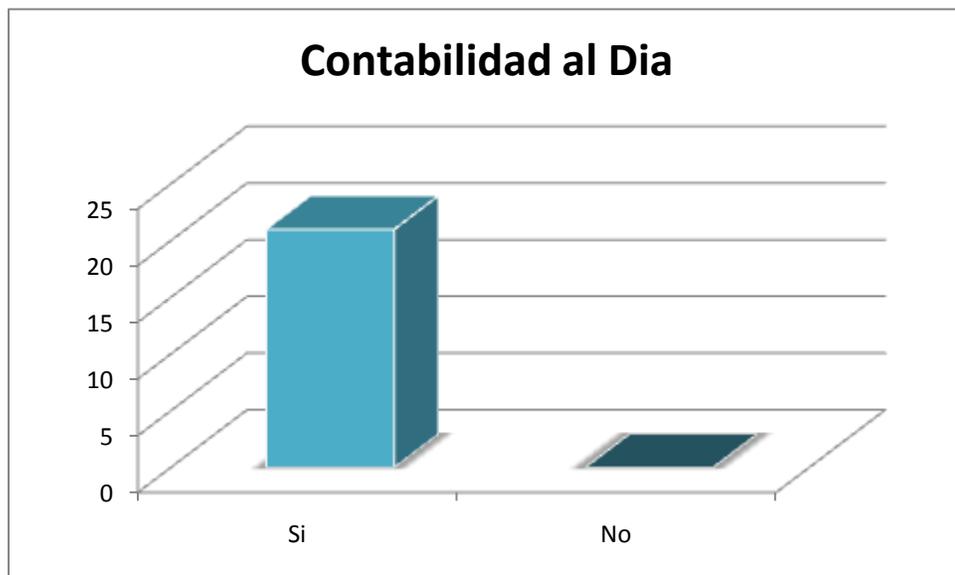
Análisis de los resultados

Del total de ONG's encuestadas un 76% hace sus registros contables de forma sistematizada y en 24% restante aunque significativo considerando el nivel tecnológico en el que vivimos dice que sus registros son manuales.

5. ¿Está la contabilidad al día?

Objetivo: Verificar que tan actualizada esta la contabilidad.

Contabilidad al día	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	21	100%
No	0	0%
Totales	21	100%



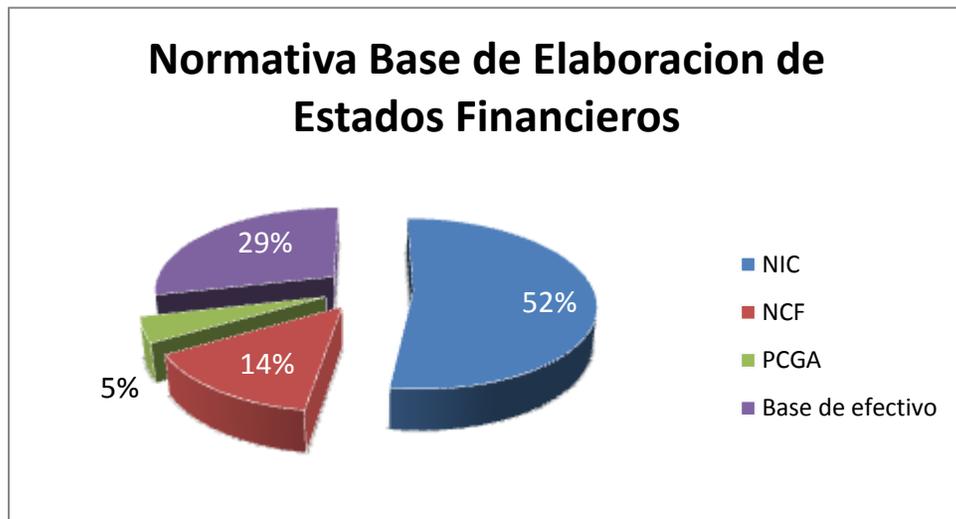
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas el 100% tiene sus registros contables al día independientemente de si los registros sistematizados y manuales.

6. ¿Sobre qué base son elaborados los estados financieros?

Objetivo: Conocer la normativa que más se aplica en la elaboración de los estados financieros.

Normativa Base de Elaboración de E.F.	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
NIC	11	52%
NCF	3	14%
PCGA	1	5%
Base de efectivo	6	29%
Totales	21	100%



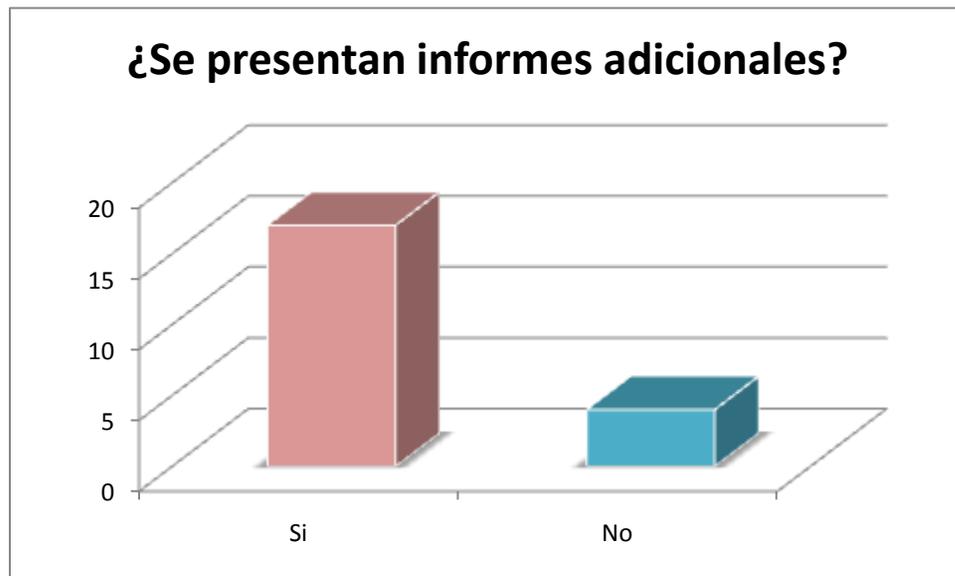
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 52% usa como base técnica contable las NIC's, el 29% dice que elaboran sus estados financieros por el método Base de Efectivo, el 14% prepara sus estados financieros en base a NCF y un 5% lo hace en base a PCGA.

7. ¿Los organismos donantes exigen otra información aparte de los estados financieros?

Objetivo: Determinar si las ONG's están obligados a presentar otro tipo de información financiera.

Exigencia de Información	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	17	81%
No	4	19%
Totales	21	100%



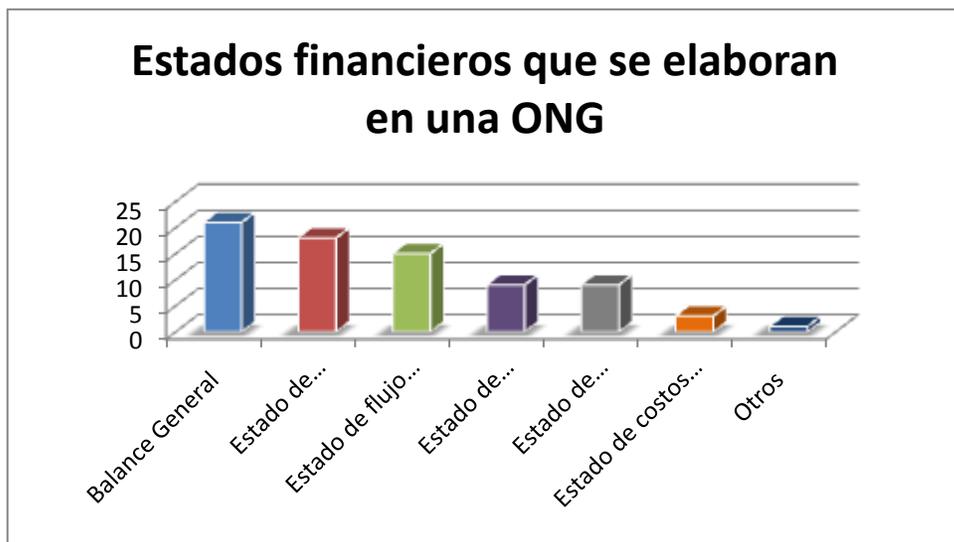
Análisis de los resultados

Del total de contadores encuestados un 81% manifiesta que los organismos donantes exigen información adicional a los estados financieros y un 19% no solicita información adicional a los estados financieros.

8. De los siguientes Estados Financieros ¿Cuáles se elaboran?

Objetivo: Conocer los estados financieros que se elaboran en organizaciones no gubernamentales.

Estado Financiero	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Balance General	21	100%
Estado de Resultados	18	86%
Estado de flujo de efectivo	15	71%
Estado de cambios en el patrimonio	9	43%
Estado de rendición de cuentas	9	43%
Estado de costos de producción	3	14%
Otros	1	5%



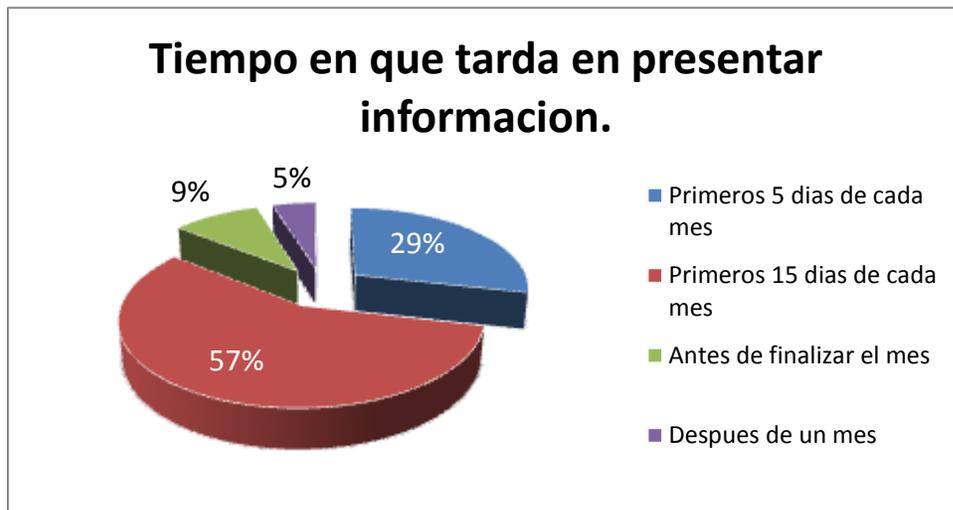
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas el 100% elaboran el balance general, un 86% elaboran estados de resultados, el 71% elabora estado de flujos de efectivo, el 43% elabora estado de cambios en el patrimonio y estado de rendición de cuentas y un 14% elabora estado de costos de producción.

9. ¿Cada cuanto tiempo presenta informes a la administración?

Objetivo: Definir los tiempos establecidos en que presentan la información financiera los contadores.

Periodo de tiempo	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Primeros 5 días de cada mes	6	29%
Primeros 15 días de cada mes	12	57%
Antes de finalizar el mes	2	10%
Después de un mes	1	5%
Totales	21	100%



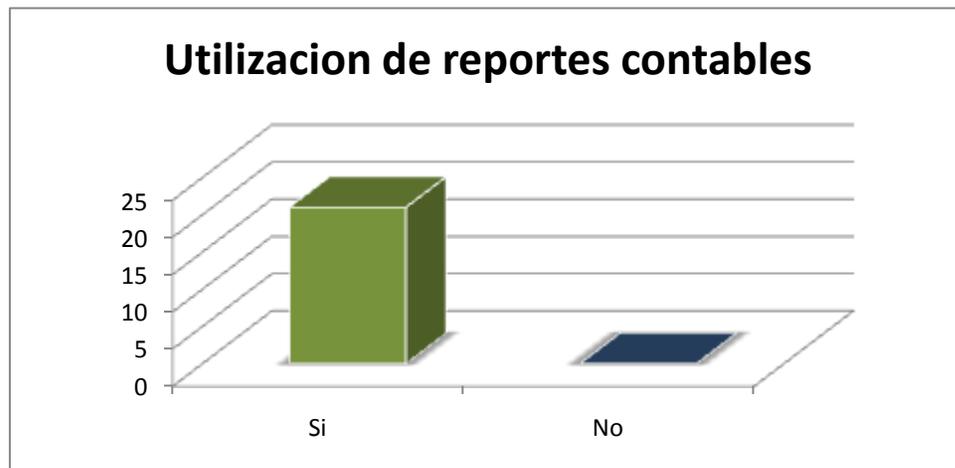
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 57% de los contadores presenta informes a la administración los primeros 15 días, un 29% cada 5 días, un 10% antes de cada mes y un 5% después de un mes, lo que muestra que la información se lleva actualizada.

10. ¿Considera que los reportes que presenta son utilizados en la toma de decisiones por la administración?

Objetivo: Identificar si el área contable se siente importante en las ONG's hecho que se manifiesta en la elaboración con la debida diligencia de los Estados Financieros.

Utilización de reportes	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	21	100%
No	0	0%
Totales	21	100%



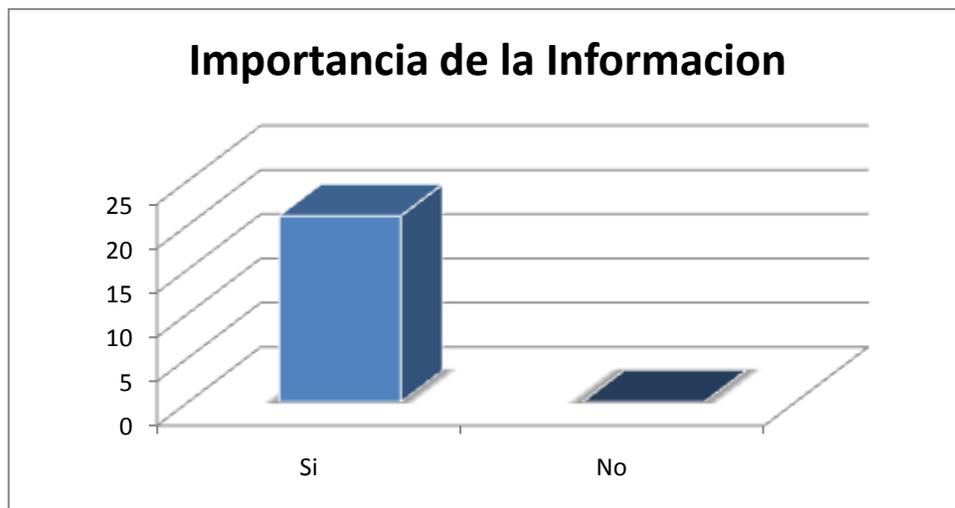
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas el 100% de ellos considera que los reportes que genera son usados por la administración en la toma de decisiones.

11. ¿Cree que es importante que exista una sintonía en la información que se comparte entre el departamento de contabilidad y la administración?

Objetivo: Identificar si no existen secretos entre la administración y el área contable es decir si existe uniformidad de conocimiento.

Importancia de información entre departamentos.	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	21	100%
No	0	0%
Totales	21	100%



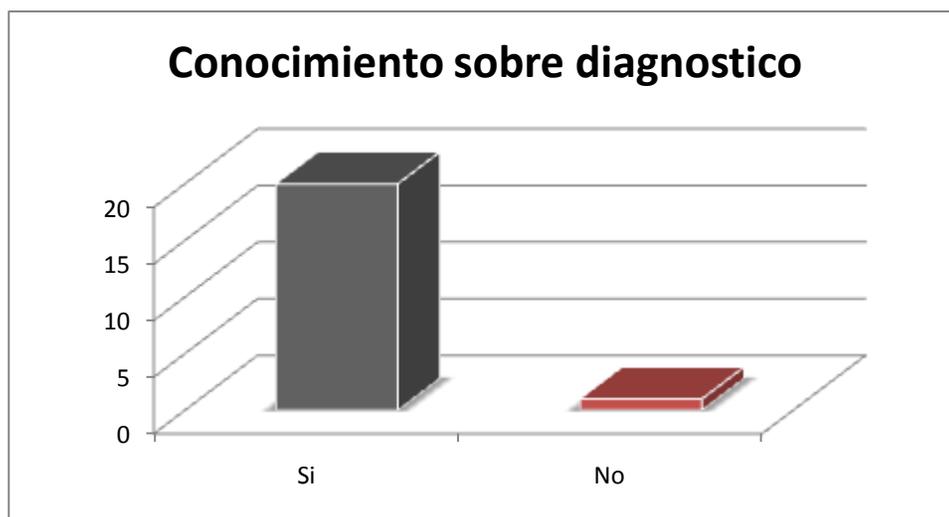
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas el 100% considera que es necesario que exista una sintonía entre el departamento de contabilidad y la administración, ya que omitir informar decisiones o hechos económicos podría causar daños graves a la institución.

12. ¿Conoce que es un Diagnóstico Financiero?

Objetivo: Verificar si los contadores de las ONG's conocen la existencia del diagnóstico financiero

Conocimiento sobre un diagnóstico financiero	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	20	95%
No	1	5%
Totales	21	100%



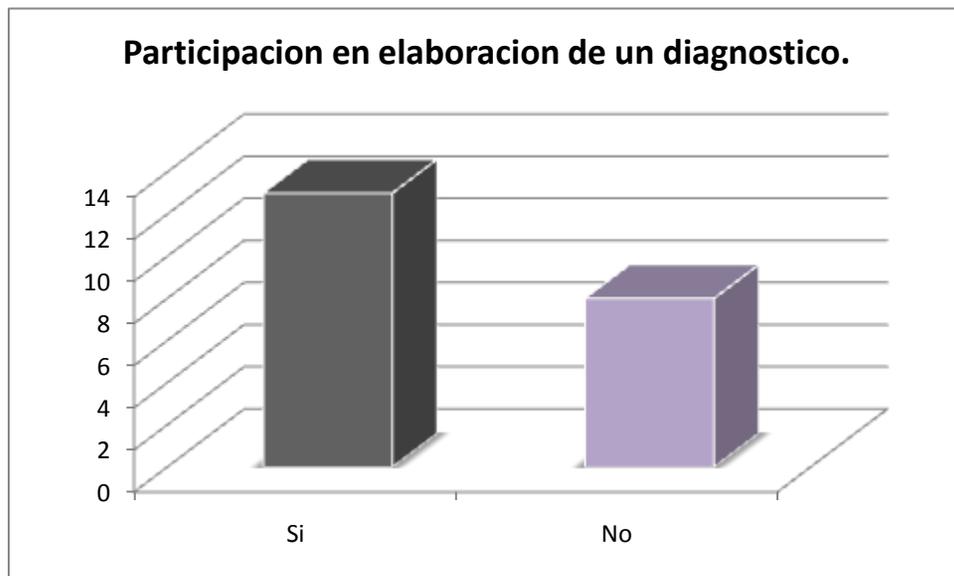
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 95% de los contadores sabe que es un diagnóstico financiero y un 5% desconoce que es un diagnóstico financiero, es decir casi todos conocen que existe una herramienta que facilita la toma de decisiones.

13. ¿Alguna vez ha participado en la elaboración de un Diagnóstico Financiero?

Objetivo: Determinar la experiencia que tienen los contadores de las ONG's en la elaboración de los diagnósticos financieros.

Participación en la elaboración de un Diagnóstico Financiero	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	13	62%
No	8	38%
Totales	21	100%



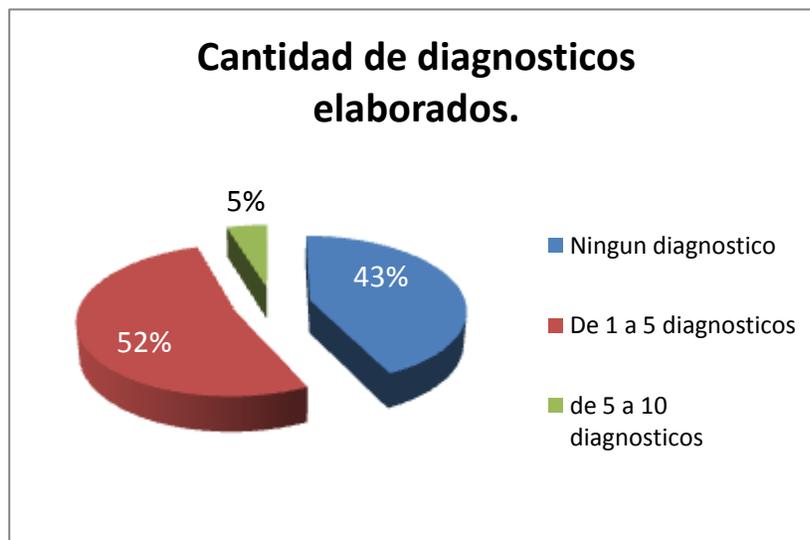
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 62% afirma haber participado en la elaboración de un diagnóstico financiero y un 38% no ha tenido la oportunidad de participar en la elaboración de un diagnóstico financiero.

14. Desde que esta como contador dentro de la ONG ¿Cuántos diagnósticos financieros se han elaborado?

Objetivo: Determinar si la ONG donde trabaja el contador encuestado realiza diagnóstico financiero

Cantidad de Diagnóstico	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Ningún diagnóstico	9	43%
De 1 a 5 diagnósticos	11	52%
de 5 a 10 diagnósticos	1	5%
Totales	21	100%



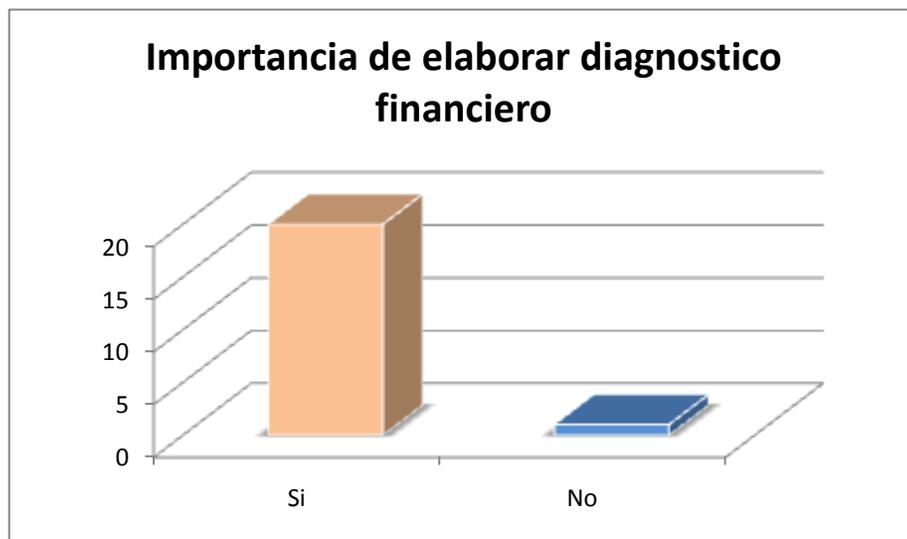
Análisis de los resultados

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 52% opinan que han elaborado entre 1 a 5 diagnóstico financiero, un 43% opinan que nunca han elaborado un diagnóstico financiero, y un 5% opina que ha realizado de 5 a 10 diagnósticos financiero.

15. ¿Considera necesario realizar un diagnóstico financiero?

Objetivo: Determinar el nivel de importancia que le dan los contadores a la elaboración de los diagnósticos financieros.

Importancia de elaborar diagnóstico financiero	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	20	95%
No	1	5%
Totales	21	100%



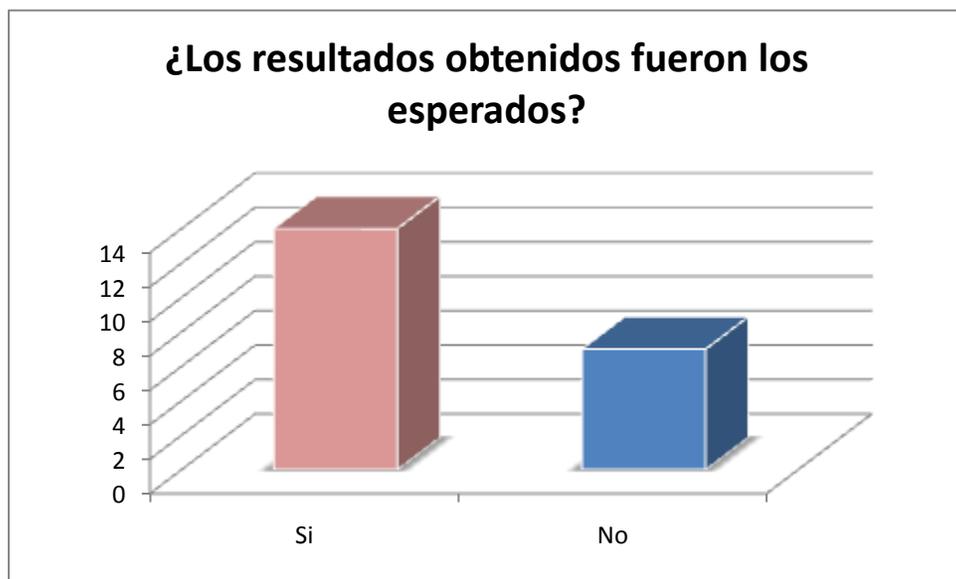
Analisis de los resultados.

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 95% considera necesario la elaboración de un diagnóstico financiero y un 5% considera que no es necesario, la mayoría resalta la importancia de la elaboración de un diagnóstico financiero pero la mitad de los encuestado admite en las ONG's donde trabajan no lo realizan.

16. ¿Han alcanzados los resultados esperados?

Objetivo: Conocer el nivel de satisfacción alcanzado al realizar un diagnóstico financiero.

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Los resultados obtenidos fueron los esperados		
Si	14	67%
No	7	33%
TOTAL	21	100%



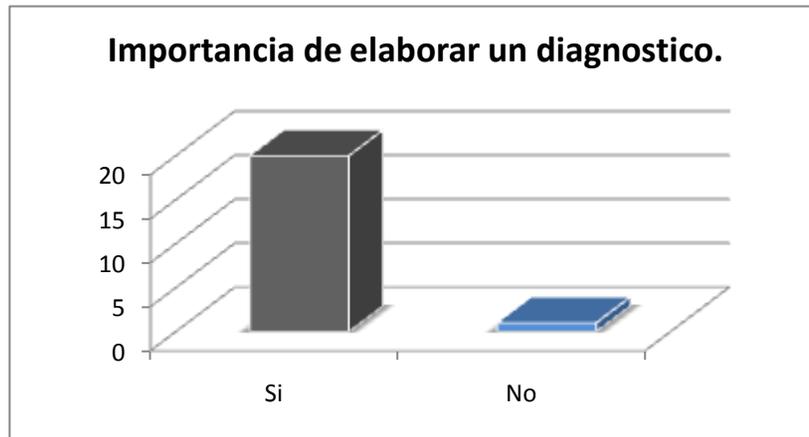
Analisis de los resultados.

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 67% opinan que han alcanzado los resultados fijados y un 33% opinan que no, a lo mejor estos últimos que supieron plantear de forma que les fuera fácil entender los resultado obtenidos.

17. ¿Considera usted que al tener un documento donde se presenten los pasos para elaborar un diagnóstico financiero como herramienta para la toma de decisiones les sería útil?

Objetivo: Identificar si un documento estructurado donde se detallen los pasos para elaborar un diagnóstico financiero sería puesto en uso por las ONG's.

Le sería útil un documento donde se presenten los pasos para elaborar un diagnóstico financiero	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	20	95%
No	1	5%
TOTAL	21	100%



Analisis de los resultados.

Del total de contadores de organizaciones no gubernamentales encuestadas un 95% considera útil contar con un documento que presente los pasos para la elaboración de un diagnóstico financiero, el otro 5% considera que no es necesario este tipo de documentos.

