



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
CENTRO DE EXTENSIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA
A LAS EMPRESAS
DIPLOMADO EN FINANZAS**

**RELACIÓN ENTRE LAS VARIACIONES DEL TIPO DE
CAMBIO Y LOS INGRESOS DE LAS EMPRESAS DE
TRANSPORTE PÚBLICO.
CASO: “EXPRESOS DEL MAR, C.A, RUTA ORIENTE”.
(Análisis Financiero de la Empresa).**

**Autor: Edita S. De Nobrega C.
C.I: 12.032.771.**

12 DE OCTUBRE DE 2.002.



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
CENTRO DE EXTENSIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA
A LAS EMPRESAS
DIPLOMADO EN FINANZAS**

**RELACIÓN ENTRE LAS VARIACIONES DEL TIPO DE
CAMBIO Y LOS INGRESOS DE LAS EMPRESAS DE
TRANSPORTE PÚBLICO.
CASO: “EXPRESOS DEL MAR, C.A, RUTA ORIENTE”.
(Análisis Financiero de la Empresa).**

**Autor: Edita S. De Nobrega C.
C.I: 12.032.771.
Tutor: Orlando Chirivella
C.I: 07.047.453**

12 DE OCTUBRE DEL 2.002.

INTRODUCCIÓN

La gerencia de cualquier empresa pública o privada exige la utilización de herramientas contables y financieras que muestren de algún modo las alternativas que tienen a la mano; de manera que se puedan tomar decisiones óptimas dentro de las mismas.

Estas herramientas financieras a las que hicimos referencia, permiten entre otras cosas el cálculo de ingresos, costos, beneficios, rendimientos sobre la inversión y la proyección de éstas variables a futuro, con el fin de preveer cualquier anomalía en el rendimiento de la organización, que pueda acarrear consecuencias nefastas para la empresa.

Sin embargo, en países como Venezuela, en los cuales las condiciones económicas futuras son muy inciertas, la estructura económica es muy débil y existe una alta vulnerabilidad a los eventos internacionales, lo cual hace que la planificación financiera a largo plazo o a corto plazo sea bastante difícil de sobrellevar.

La tasa de cambio, es una de las principales variables Macroeconómicas que afectan los eventos futuros de cualquier empresa, además que están influenciadas por muchos elementos tanto nacionales como internacionales, afectando la situación real de cualquier organización, en especial las de transporte público, pues la mayoría de sus inversiones son cotizadas en moneda Americana (dólar).

Las unidades que poseen para trasladar a las personas, son importadas desde Brasil; sin embargo como se explicó anteriormente ellas se pagan al

precio actual del dólar, para la fecha en que las mismas desembarquen en el puerto.

Así mismo sucede con los repuestos que utilizan para realizar las reparaciones de las unidades y para hacer el mantenimiento preventivo de las mismas, ya que en su mayoría son importados.

Esto trae como consecuencia, que dichas empresas se vean marcadas por tal situación, y que además, se vean afectadas por el incremento de las tasas de Interés en sus respectivos giros o pagarés que tienen que cancelar en los Bancos, los cuales se aceleran y acentúan, como producto de la relación que existe con el tipo de cambio y la inflación; y que los debilita frente al mercado respectivo, ya que a parte de incrementarse los costos, sus ventas también van disminuyendo, pues al estacionalizarse la economía en general, las personas también tienen menos capacidad de pago para viajar y le dan prioridad a sus productos y consumos de primera necesidad.

Tomando en cuenta la problemática que se ha descrito anteriormente se ha decidido realizar éste trabajo de investigación, **con el objetivo de mostrar** la relación de la variación del tipo de cambio y los ingresos de las empresas de transporte público, a partir del análisis financiero de las mismas ; en cuyo caso tomamos como base a una empresa denominada “Expresos del Mar, C.A.” específicamente hacia su ruta Oriente y en donde se dejó la evaluación de las demás variables para futuros estudios.

Por otra parte, los objetivos específicos que se plantean más adelante, se realizan con la finalidad de que sirvan de análisis para el mejoramiento de los procesos internos de la empresa, aún con variaciones del tipo de cambio, que es una variable externa a la empresa, y con la que tienen que aprender a subsistir, por lo tanto se aplican independientemente de la devaluación existente.

Esta empresa fue escogida porque, al igual que la mayoría existentes en dicho Mercado, se encargan de velar por el buen funcionamiento de cada una de sus unidades, además de cubrir cada una de las horas asignadas para las mismas; sin embargo, existen pocas, “por no decir ninguna”, que consideren los indicadores Financieros y Macroeconómicos que expresan la situación real de la organización, en un momento dado, pues no cuentan con un personal calificado para tal operación y se guían únicamente en base a la experiencia laboral que poseen cada uno de sus accionistas, en este tipo de negociación.

En lo que se refiere a la ejecución de la investigación como tal, se ha planteado el esquema universal que todos conocemos, en donde se realizará a parte de ésta pequeña introducción, el desarrollo o contenido del trabajo, en el cual se estudiarán los conceptos básicos que se van a manejar durante el mismo, seguido de la elaboración en sí de los objetivos planteados, en donde se harán los cálculos respectivos para verificar los resultados, de modo que se puedan analizar cuidadosamente, para tomar las decisiones más consonas de acuerdo al Mercado que estamos apreciando y para buscar las soluciones más óptimas de manera que impulsen a la empresa hacia un mayor crecimiento tanto interno como externo. Finalmente, se realizarán las conclusiones y recomendaciones para dicha empresa, esperando que las consideren y las toman en cuenta en sus futuras proyecciones y negociaciones.

Los objetivos específicos, que se pretenden resolver para llegar a formular y completar el objetivo general que se ha planteado anteriormente, son las siguientes:

- 1- Analizar como varían las ventas de la empresa ante variaciones en el tipo de cambio.

- 2- Aplicar el Sistema Du-Pont, independientemente del impacto que produzcan las variaciones del Tipo de Cambio dentro de la empresa, para evaluar el rendimiento sobre la inversión de Expresos del Mar,.
- 3- Calcular y analizar el Valor Económico Añadido de “Expresos Del Mar”, a fin de mejorar sus procesos internos operacionales.
- 4- Plantear la aplicación del Balance Score-card en la organización estudiada, a modo de conseguir una respuesta exitosa dentro de la misma, a corto y a largo plazo.

ÍNDICE

1.-INTRODUCCIÓN

2.- DESARROLLO

A.- Bases Teóricas

1.- Empresa

2.- Servicios

3.- Transporte

4.- Sistema Dupont

5.- Tipos de Cambio

6.- E.V.A.

7.- Balance Score card

B.- Características Generales de la empresa en estudio

C.- Consideraciones en referencia al sector transporte

D.- Situación actual de la empresa

E.- Aplicación de los objetivos Específicos

1.- Variación del Ingreso ante variaciones del Tipo de Cambio

2.- Aplicación del Sistema Dupont

3.- Cálculo y análisis del E.V.A.

4.- Aplicación del Balance Score-Card

3.- CONCLUSIÓN

4.- RECOMENDACIÓN

5.- BIBLIOGRAFÍA

6.- GLOSARIO DE TÉRMINOS

7.- ANEXOS.

DESARROLLO

A.- BASES TEORICAS

1.- Empresa

1.1.- La Naturaleza de la Empresa

La teoría contractual ve a la empresa como una red de contratos reales e implícitos, en donde cada integrante de la misma desempeña un trabajo, define sus derechos y sus obligaciones, la rentabilidad y la producción bajo ciertas condiciones (Stanton, 1.996).

La mayoría de los que participan en ella, obtienen una renta fija y los dueños a la empresa obtienen una renta sobre las utilidades, ya que su meta es maximizarlas, además de maximizar el valor de la empresa en el mercado, con sujeción a las restricciones que imponen las responsabilidades y compromisos existentes para con los participantes de la negociación establecida en términos de acción.

Para lograr esto, la administración de cualquier empresa en general trata de diseñar y mantener un ambiente en el cual las personas trabajando juntas, en grupos, alcanzan con eficiencia metas seleccionadas. (Koontz 1.992).

Esta se divide en cinco funciones:

- 1.-Planeación: incluye la selección de misiones, objetivos y las acciones para lograrlos.
- 2.-Organización: se refiere a la existencia de diferentes roles para cada una de las personas que integran a la empresa en acción

3.-Integración: incluye cubrir y mantener cubiertos los puestos en la estructura de la organización.

4.-Dirección: influencia en las personas, para que contribuyan a las metas de la organización.

5.-Control: medición y corrección de las actividades de los subordinados para asegura el éxito de los planes.

Estas funciones son aplicadas por los gerentes, quienes tienen la meta de crear un valor agregado en cualquier clase de organización y en todos los niveles; de modo que la administración provoque una productividad que sea efectiva y eficiente dentro de la empresa en donde se este laborando.

Por otra parte, los gerentes deben poseer ciertas habilidades administrativas que les permitan obtener sus metas planteadas, como son:

1. Habilidad técnica: se refiere al conocimiento en actividades que incluyen métodos, proceso y procedimientos.
2. Habilidad Humana: es la capacidad de trabajar con personas y en equipos.
3. Habilidad conceptual: capacidad para reconocer los elementos importantes en un situación y comprender las relaciones entre los elementos.
4. Habilidad de diseño: capacidad para solucionar problemas en forma tal que beneficie la empresa.

De éste modo y poniendo en práctica cada una de esas habilidades, los gerentes podrán conseguir la maximización de los objetivos estipulados por la empresa.

Ahora bién, la administración en general es muy importante, pero dentro de una empresa comercial de gran amplitud, la administración financiera recobra aún más valor dentro de la misma.

A diario se puede observar, a través de los diversos medios de comunicación, los movimientos de las distintas empresas, sus alzas, sus bajas, la forma en que se agrupan y la manera como buscan soluciones a sus problemas financieros.

Para entender al mercado y lograr resolver sus problemas, se necesita tener un buen conocimiento de los principios de las finanzas. Los problemas de administración y financiamiento son similares en todas las empresas. En éste sentido, cualquier empresa para poder operar necesita un sitio donde trabajar (almacén o edificio), necesita empleados, equipos, vendedores; y luego vender, con la finalidad de obtener alguna ganancia. En un principio tendrá cuentas por pagar, cuentas por cobrar, y además al crecer necesitará invertir más en capital de trabajo, para así poder obtener más utilidades.

Con el objetivo de determinar la rentabilidad de la empresa en el tiempo, se realizan los balances generales y los estados de ganancias y perdidas, y según estos resultados, se podrá observar donde existen debilidades para establecer las decisiones que hay que tomar para corregirlas, de ésta forma la administración financiera habrá logrado sus metas en todo momento.

2.- Servicios

Los servicios y los bienes tangibles se venden de igual forma, y las empresas deberán seleccionar y analizar sus mercados meta, sean de bienes o servicios, lucrativos o no lucrativos (Stanton, 1.996).

Los servicios son actividades que se identifican como intangibles y que forman un objetivo principal, el cual es satisfacer las necesidades o deseos de un cliente.

Las empresas lucrativas prestan una gran variedad de servicios, por ejemplo:

- Vivienda
- Cuidado de la casa

- Recreación y entretenimiento
- Cuidado de la persona
- Atención médica y otro tipo de atención médica.
- Educación privada
- Servicios empresariales y otros servicios profesionales
- Seguros, servicios bancarios y otros servicios financieros
- Transporte
- Comunicación

Estados Unidos se ha convertido en la primera economía de servicios de todo el mundo, por otro lado, los servicios han ido aumentando de precios, mientras que los productos han bajado.

Hoy en día los servicios se llevan casi la mitad de los gastos del consumidor, sin incluir los que utilizan los servicios industriales, lo cual indica que los gastos de servicios industriales les ha aumentado más que los servicios al consumidor, esto debido a que las grandes empresas son cada día más complejas, especializadas y poseen diversas áreas por lo que tienen que contratar más servicios para mejorar sus procesos.

2.1.-Características de los Servicios

Los servicios son muy variados y se estudian o trabajan en formas diferentes en el mercado (Stanton, 1.996). Entre sus características se encuentran:

1.- Intangibilidad: No se pueden tocar, por lo que hay que destacar más el beneficio que el servicio en sí.

2.- Inseparabilidad: Los servicios tienen una asociación de inseparabilidad que es característica, ya que se interconectan de forma tal que crean el producto, lo ofrecen y utilizan el mismo

3.- Heterogeneidad: Lograr que todos los servicios sean iguales es muy difícil ya que a veces no se pueden estandarizar, es decir, que sean todos de la misma calidad y del mismo tipo, por lo que las empresas tienen que garantizar la uniformidad de la prestación del servicio y mantener los altos controles de calidad para que ello sea posible.

4.- Carácter Perecedero y Fluctuante de la Demanda: Los servicios tienen sus altos y bajos, es decir, que hay épocas en que la demanda de los servicios es poca o ninguna en algunos casos, por lo cual en esa temporada baja hay una pérdida, y las empresas buscan la forma de utilizar ese tiempo en otros servicios para reducir esas pérdidas.

Por otra parte, dentro de los servicios que puede ofrecer una empresa, están los de transporte, el cual se puede definir como medios de traslado de personas o bienes desde un lugar hasta otro (ADISA, 2.001).

El transporte comercial moderno está al servicio del interés público e incluye todos los medios e infraestructuras implicados en el movimiento de las personas o bienes, así como los servicios de recepción, entrega y manipulación de tales bienes. El transporte comercial de personas se clasifica como servicios de pasajeros, y el de bienes como servicios de mercancías. Como en todo el mundo, el transporte es y ha sido en Latinoamérica un elemento central para el progreso o el atraso de las distintas civilizaciones y culturas.

Ya en el periodo precolombino los incas poseían un rudimentario pero eficiente sistemas de caminos interconectado a lo largo y ancho de su imperio por

lo cual trasladaban distintos tipos de mercancías. Bien a pie o a lomo de llamas sus mercancías lograban llegar a su destino. A veces a través de puentes de cuerdas entre las montañas. Otros pueblos utilizaron canoas o botes como medios de comunicación.

Por otra parte, la concentración de la población en grandes ciudades o áreas metropolitanas ha supuesto la necesidad de dotación de un transporte colectivo eficiente para el desarrollo de la vida cotidiana de éstas. En los últimos años en los grandes núcleos urbanos de Latinoamérica se ha procedido a la implantación de servicios ferroviarios y a la implementación de nuevas unidades de transporte, que aseguran la cercanía del trabajo a otras serie de actividades de grandes cantidades de población residentes en las ciudades.

El smog de las grandes urbes ha impuesto la necesidad de construir sistemas alternativos de transporte urbano no contaminante. Sí bién el único metro o subterráneo existente en América Latina durante muchas década fué el de Buenos Aires, en la actualidad cuentan con éste medio de transporte las ciudades de Santiago de Chile, México, Río de Janeiro, Sao Paulo y Caracas.

El transporte es una de las industrias más grandes en el mundo. Sólo en Estados Unidos, a comienzo de la década de 1.990, la industria del transporte empleaba a casi tres millones de personas anualmente. Los beneficios anuales de las pretasas de las compañías estadounidenses de transporte totalizaban alrededor de 5.100 millones de dólares en 1.989.

En el futuro se estiman habrán nuevos sistemas, conocidos también como Sistemas de Transportes Inteligentes (ITS), que son tecnologías que incluyen electrónica avanzada, comunicaciones y sistemas informáticos para aumentar la eficiencia y seguridad del transporte por carretera. Conocidas originalmente como Sistemas Inteligentes de Automóviles de Autopistas (SIAA), proporcionan

intercambio de información en tiempo real entre los conductores y las autopistas de ahí los términos “Automóviles Inteligentes” o “Autopistas Inteligentes”.

Como las tecnologías se han expandido para incluir transporte públicos y vehículos comerciales, éste rango de tecnologías ha terminado por llamarse sistema de transporte inteligente. Con el tiempo, los conductores tendrán acceso a la última información acerca de las condiciones de circulación (incluyendo atascos y accidentes), selecciones de rutas, direcciones de destinos pocos familiares y es posible que hasta control automatizado del vehículo.

3.-Tipos de Transporte

En general, se utilizan cinco modos de transporte: acuático, por carretera, ferroviario, aéreo y oleoducto. Para términos de la investigación, haremos mención específica a la de carretera.

3.1.-Transporte por carretera

Ha sido en el siglo XX cuando más se ha desarrollado la red viaria. Sucesivos gobierno han realizado grandes inversiones hasta conseguir unas vías básicas de gran capacidad (autopistas y autovías) que permiten el desplazamiento de gran número de personas y mercancías por el territorio con niveles de motorización próximos a los grandes países industrializados.

Sin embargo, las carreteras suramericanas de las zonas tropicales y subtropicales, sufren de forma muy acusadas las inclemencias climáticas, lo cual hace muy costosos su mantenimiento y muchas veces inútil e intransitable su asfaltado durante algunas épocas del año debido a las lluvias torrenciales.

Debido a esto, en algunos casos, hay que añadir cierta decida planificadora. A pesar de ello, en la actualidad muchos países latinoamericanos cuentan con carreteras más o menos aceptables.

4.- Sistema Du-Pont

El Sistema Du-Pont está basado en una combinación de índices, es decir, a partir de la interrelación de ciertos índices financieros de una empresa, se genera el índice que mide su capacidad para generar utilidades. Este es utilizado por la multinacional y multidivisional Dupont De Nemours y aplicado en otras empresas en general.

En este sentido, el sistema Dupont combina por una parte los rubros que conforman el Estado de resultados y por otra parte, los elementos que componen la parte de inversión (activo) del Balance General. Esto hace posible que mediante la aplicación de las fórmulas de los índices, estos se vayan calculando de manera visual, lo cual da una idea de su medida, haciendo de éste método una herramienta de planificación exitosa.

Otra aplicación de éste sistema, es la de control de empresas descentralizadas. Cada división se maneja como un centro de utilidad, con el manejo propio de activos fijos y circulantes, además de las inversiones corporativas. De igual modo, el R.O.I. se mide a través de las utilidades operativas, utilizando los activos totales para tener la ventaja de evitar las diferencias por depreciación de activos. De ésta forma, si el Rendimiento sobre la inversión (R.O.I.) de una división disminuye por debajo de una cifra meta , la corporación centralizada colabora con la división a través del Sistema Dupont, para determinar la causa de que el R.O.I. sea inferior a lo normal.

5.- Tipos de Cambio

El tipo de cambio se puede definir como el precio en moneda nacional de una unidad de moneda extranjera, es decir, es el precio clave que relaciona una economía con el resto del mundo (Fischer, Stanley; 1994).

El mercado de divisas es el lugar donde se intercambian las monedas de diferentes países y es donde se determinan los tipos de cambio. Cabe destacar que al definir éste mercado, no se está refiriendo a un lugar específico si no a una transacción u operación financiera, las divisas se pueden intercambiar en bancos, empresas, personas particulares, etc. La forma en que éste mercado determina el tipo de cambio, es a través del equilibrio resultante de la puja entre oferta y demanda de divisas. La demanda de divisas esta constituida por aquellos agentes nacionales que necesitan moneda extranjera; mientras que la oferta está constituida por aquellos agentes extranjeros que requieren moneda nacional; como agente puede abarcar pequeñas y medianas empresas, bancos, multinacionales, particulares, etc. (Samuelson, Paul; 1996).

Para tener una mejor idea de las partes que intervienen en el mercado de divisas, a continuación se describirá los principales agentes que en éste intervienen (Krugman, Paul; 1995):

- **Bancos Comerciales:** La mayor parte de las transacciones del mercado cambiario, se realizan a través de éstos agentes, por medio de depósitos bancarios denominados en diversas monedas. Los bancos participan diariamente en el intercambio de monedas, además pueden intervenir en el mercado para alterar la composición en divisas de sus activos y/o pasivos; pueden participar directa o indirectamente (agentes especializados) e informan los tipos de cambios con los cuales están dispuestos a comprar o vender divisas. Es importante mencionar que en el

vivir diario, el volumen más importante de intercambio de divisas se registra entre bancos, con las llamadas operaciones intercambiarias.

- Las Empresas Multinacionales: Éste tipo de empresas suelen recibir pagos en diferentes monedas, y debido a que las sucursales están ubicadas en diferentes partes del mundo, necesitan recurrir al mercado de divisas para poder realizar la mayoría de sus transacciones.
- Las Instituciones Financieras no Bancarias: Debido a la liberalización de los mercados financieros y por el avance tecnológico en lo que a información se refiere, las instituciones financieras no bancarias han diversificado sus servicios al cliente, uno de los más importantes ha sido la de facilitar el intercambio de divisas a través de ellas.
- Los Bancos Centrales: Éste es un participante muy importante en el mercado de divisas, ya que todos los demás agentes vigilan sigilosamente sus movimientos con el fin de obtener mayor información en lo referente a los cambios que puedan tener las políticas macroeconómicas, cuyos efectos puedan tener consecuencias sobre los tipos de cambio y la situación general de éste mercado.

Los gobiernos (que tiene participación directa en los bancos centrales) son muy importantes en los mercados de divisas; ellos suelen intervenir comprando y vendiendo para influir en el tipo de cambio o inclusive para determinarlo, con relación a esto existen dos alternativas extremas. La primera es la que recibe el nombre de régimen de tipos de cambio libremente fluctuante, en la cual los gobiernos no intervienen en ningún momento en éste mercado, dejando que las monedas fluctúen libremente hasta que el mismo sistema determine el valor de dichas monedas. La segunda alternativa, se refiere al sistema de tipo de cambio fijo en la cual los gobiernos fijan directamente los valores de las monedas. Es importante mencionar que raras veces los sistemas de tipo de cambio se encuentran en alguno de los dos extremos (Fischer, Stanley; 1994). Ejemplo de esto es el sistema de tipo de cambio venezolano hasta Febrero del 2.002, el cual

estaba regido por un sistema de bandas, como se puede observar no es ni libremente fluctuante, ni fijado directamente por el gobierno.

En el mismo orden de ideas, cuando el tipo de cambio es fluctuante, y la moneda nacional desciende de valor en relación con otras monedas internacionales se dice que la moneda se ha depreciado; en el caso contrario, donde la moneda nacional se valora más con relación a las monedas extranjeras se dice que el tipo de cambio se ha apreciado. Cuando éstas mismas condiciones de pérdida y excedente de valor suceden bajo un tipo de cambio fijo, reciben el nombre de devaluación en el primer caso y revaluación en el segundo (Fischer, Stanley; 1994).

El análisis de los tipos de cambio de divisas no es tan sencillo como parece, porque si bien es cierto que producen un efecto directo en los costos relativos de cada país y de las empresas que en ellos se encuentran, también es cierto que producen efectos indirectos que son difíciles de medir, ejemplo de ello es que con una variación del tipo de cambio la competencia se puede beneficiar o perjudicar, esto también depende del grado de dependencia de las empresas exportadoras con el exterior.

Otro efecto indirecto que pueden producir las fluctuaciones del tipo de cambio es que una depreciación (o devaluación) pueden beneficiar a corto plazo y perjudicar a largo plazo o viceversa. Con relación a éste último punto se debe reconocer que pronosticar los tipos de cambio a largo plazo es muy difícil, y mucho más sus efectos futuros, en vista a ésta dificultad, las empresas y administradores globales pueden elegir entre varias alternativas para manejar la incertidumbre (Yip, George; 1993).

5.1- Tipos de Cambio

a.- Tipo de Cambio Fluctuando: El que fluctúa de acuerdo a la oferta y la demanda de divisas. Es importante señalar que desde los sesenta, el cambio de la moneda pasó de ser fijo a variable, según la oferta y la demanda, en los países desarrollados. Éste cambio puede hacer que una empresa pueda o no competir en el mercado internacional, por lo que las empresas tienen que ser eficientes y bajar sus costos relativos a largo plazo para poder competir. Supongamos que el Japón produzca un carro que cuesta allá 1.500.000 millones de yenes y que el cambio del yen sea 100 yenes por cada dólar, es decir, que el automóvil en EEUU valdría 15.000 \$, ahora bien, en EEUU, el mismo automóvil cuesta 10.000 \$, cuando el cambio está en 100 yenes por dólar, es que EEUU puede competir con Japón con ese mismo vehículo, pero si el cambio del yen pasa de 300 yenes por dólar, el valdrá 5000 en Japón, por lo tanto, el mismo automóvil ahora no puede competir.

b.- Tipo de Cambio Fijo: Tipo de cambio en el cual el banco central, determina administrativamente el precio relativo entre la moneda local y la moneda extranjera (Valor par de la moneda).

c.- Tipo de Cambio Intervenido: El que es fijado o manipulado por las autoridades monetarias de una nación.

d.- Tipo de Cambio Sucio: Un tipo de cambio flotante que no es completamente libre, pues las autoridades del banco central intervienen, de tanto en tanto, para alterar su nivel de mercado. La diferencia con el tipo de cambio intervenido es que no se establecen paridades ni metas fijas para evitar las fluctuaciones bruscas de la moneda.

e.-Crawling Peg: Designa una política cambiaria caracterizada por ajustes sucesivos de la moneda local, que descarta las devaluaciones o reservas bruscas

como medio de favorecer la adaptación de la economía nacional ante los ajustes cambiarios necesarios. El Crawling Peg, procede entonces por pasos sucesivos, más o menos planificados previamente, que acercan gradualmente la paridad de la moneda nacional a los valores deseados.

6.-Valor Económico Añadido.

La creación de Valor de una empresa se mide a través del E.V.A. y se le da seguimiento con el Balance Score-Card.

La creación de Valor es un Objetivo que debe llevar a cabo la Gerencia de la empresa y en donde todas las unidades funcionales deben aportar a su creación, bien sea en el área de :

- Producción
- Comercial
- Financiera
- Desarrollo Humano

Para ello se deben establecer ciertos indicadores en los que podemos citar los siguientes:

- Indicadores Contables
- Indicadores de mercado
- Indicadores Económicos – Financieros.

Dentro de los indicadores Económicos – financieros se encuentra el E.V.A., el cual se puede medir igualmente aplicando diferentes criterios y estrategias de acuerdo con los datos que manejemos y tengamos a la mano.

➤ **E.V.A. desde la visión contable:**

Utilidad Neta

MENOS:

Costo Financiación Patrimonial = a
valor dejado de ganar por el socio =
E.V.A.

➤ **E.V.A. desde la visión Financiera:**

Utilidad Neta Operativa después de ISLR

MENOS

Capital (Costo promedio ponderado de Capital).

➤ **E.V.A. desde la visión Económica:**

- Sí la rentabilidad (inversión en activos, Ra) > Costo de financiación (Pasivos y Patrimonio, C) = Utilidades Económicas.

- Sí la rentabilidad (inversión en activos, Ra) < Costo de financiación (pasivos y Patrimonio, C) = Pérdida Económica.

Entonces:

E.V.A. = Capital (Ra – Costo promedio ponderado del Capital, WACC)

Donde:

- Capital: Bienes de Capital + Capital de Trabajo.
- Ra: rentabilidad del activo, UNDISLR/ACTIVO.
- WACC = capital aportado x tasas pasivas/100 + capital financiados x tasas activa/100

➤ **Indicador de Gestión:**

Déficit operacional de creación de valor (DOCV)

DOCV – E:V.A. = [(CEC + I.R.) – U.O.] / U.O.

Donde:

CEC: Costo de estructura de capital: pasivo financiero de largo plazo y patrimonio.

I.R. : Valor a pagar por impuesto de renta.

U.O. utilidad operacional hoy.

Por lo tanto:

DOCV-E.V.A.= Resultdo es para lograr E.V.A. = a cero, lo cual generaría creación de valor deseable por el socio.

Un cálculo adecuado del E.V.A. requiere para ser tomado como indicador de gestión que se posea una visión económica y no contable. En otras palabras, la información contable debe ser depurada en lo relativo a UNDISLR Y CAPITAL. Los ajustes se deben hacer debido a que :

1.- La Depreciación: porque se calcula con mentalidad de efectivo requerido para futura reposición y no con sentido fiscal para beneficio tributario.

2.- La Amortización y Diferidos: debe formar parte de la variable CAPITAL para efectos de E.V.A. si genera beneficio futuro. De lo contrario , al menos a nivel extracontable, deberán ser amortizados a resultados.

3.- Precios de Transferencias: no se subvaloran los costos indirectos por servicios prestados por parte de los departamentos de los servicios a los departamentos productivos .

4.- Leasing financiero: En términos de creación de valor, medido por E.V.A., los bienes en calidad de leasing están generando riqueza (ingresos) los cuales se reflejan en el UNDISLR y por tanto deben formar parte del CAPITAL.

Por lo tanto, la creación de valor no es más que conseguir para sus accionistas, que la rentabilidad obtenida sobre el Capital invertido, sea superior al Costo de dicho Capital.

7.- Balance Score-Card.

El Balance Score-card o Cuadro de mando Integral es una herramienta muy útil para la dirección de empresas en el corto y en el largo plazo. En primer lugar porque al combinar indicadores financieros y no financieros permite adelantar tendencias y realizar una política estratégica proactiva. En segundo lugar, porque ofrece un método estructurado para seleccionar los indicadores guía que implica la dirección de la empresa y responde a sus necesidades actuales.

El cuadro de mando integral requiere, en primer lugar, que los directivos analicen el mercado y la estrategia para construir un modelo de negocio que refleje las interrelaciones entre los diferentes componentes del negocio. Una vez que lo han construido, los directivos usan este modelo como mapa para seleccionar los indicadores del CMI.

El éxito de su implantación radica en que el equipo de dirección dedique el tiempo al desarrollo de su propio modelo de negocio.

Por otra parte, la creación de valor que se mide con **indicadores financieros**, es el resultado del diseño y ejecución de una estrategia, sin embargo, los resultados financieros son resultados y no causas. Para dirigir de forma proactiva hay que actuar sobre las causas y no sobre las consecuencias.

Los indicadores del Clientes por su parte, proporcionan una información más actual que la financiera y permiten reaccionar antes, a cambios del entorno. Por ésta razón se llaman indicadores avanzados, pero igualmente, el servicio al cliente depende de una correcta ejecución de los proceso internos, tanto operativos como estratégicos o de innovación.

El modelo de negocio recoge tanto procesos operativos que generan valor a corto plazo, como procesos a más largos plazos que se han llamado estratégicos o de innovación.

Para que los **procesos internos** funcionen bién, se necesitan recursos físicos y personas capacitadas, por eso la empresa debe invertir tanto en la selección y desarrollo como en la **formación de sus personas**, asi los procesos internos otorgará una ventaja competitiva a la empresa sobre la competencia. A su vez , estos procesos permiten servir con ventaja a los clientes, lo que se traduce en creación de valor.

De éste modo podemos observar que el cuadro de mando integral se caracteriza por las cuatro perspectivas : financieras, de clientes , internas y de aprendizaje y crecimiento. Éstas perspectivas son las más comunes, porque son aplicables en un gran número de empresas para organizar el modelo de negocio y estructurar los indicadores y la información. Pero no constituye una información necesaria para tener un CMI.

Así mismo, y en otro sentido, la **perspectiva Financiera** incorpora la visión de los accionistas y mide la creación de valor de la empresa.

La perspectiva del Cliente refleja el posicionamiento de la empresa en el mercado o más concretamente en los segmentos de mercado que quiere competir. Del logro de los objetivos que se planteen en esta perspectiva

dependerá en gran medida la generación de ingresos y por ende la generación de valor ya reflejada en la perspectiva financiera.

La perspectiva Interna recoge indicadores de procesos internos que son críticos para el posicionamiento en el mercado y para llevar la estrategia a buen puerto, se identifican los objetivos e indicadores estratégicos asociados a los procesos clave de la organización de cuyo éxito depende la satisfacción de las expectativas de clientes y accionistas.

Perspectiva de aprendizaje y crecimiento, para cualquier estrategia, los recursos materiales y las personas son la clave del éxito.

El CMI beneficia a la empresa tanto durante el proceso de diseño como en el día a día. El ejercicio de desarrollar un modelo de negocio obliga a la dirección no solo a consensuar la estrategia, sino también a tener una visión conjunta de cómo llegar a ejecutar esa estrategia.

Las relaciones de causa-efecto permiten intercambiar opiniones, enriquecer la visión del negocio de cada directivo y llegar a un consenso de cómo alcanzar los objetivos.

En empresas en crecimiento o en entornos inciertos y cambiantes, donde la estrategia está en evolución, donde el conocimiento está disperso y la dirección quiere estimular nuevas formas de hacer el negocio y aprovechar la creatividad de las personas sin perder las riendas de la organización, el CMI no debe usarse como un sistema de control tradicional. En estas empresas, el CMI es una herramienta de aprendizaje organizativo.

En conclusión, el Balance Score-card es un herramienta que permite traducir la visión de la organización, expresada a través de su estrategia, términos y

objetivos específicos para su difusión a todos los niveles, estableciendo un sistema de medición del logro de dichos objetivos.

Ésta parte de la visión y estrategias de la empresa . A partir de allí se definen los objetivos financieros requeridos para alcanzar la visión, y estos a su vez serán el resultado de los mecanismos y estrategias que rijan nuestros resultados con los clientes. Los procesos internos se planifican para satisfacer los requerimientos financieros y los de los clientes. Finalmente la metodología reconoce que el aprendizaje y crecimiento es la plataforma donde reposa y donde se definen los objetivos planteados para ésta perspectiva.

La ventaja primordial de la metodología es que no se circunscribe a una sola perspectiva, sino que las considera todas simultáneamente, identificando las relaciones entre ellas. De ésta forma es posible establecer una cadena causa – efecto que permita tomar las iniciativas necesarias a cada nivel . Conociendo el enlace de los objetivos de las diferentes perspectivas , los resultados de los indicadores que se van obteniendo paulatinamente permite ver si hay que hacer ajustes en la cadena para asegurar que se cumplan las metas en los niveles superiores.

B.- Características Generales de la Empresa en Estudio

“Expresos del Mar, C.A.”

Expresos del Mar, C.A., es una empresa de transporte que está constituida por una nomina aproximadamente de 80 personas, las cuales están distribuidas entre las diferentes oficinas y departamentos de los distintos puntos de ventas de las zonas en los que labora. Dicho personal, en general, cobra un sueldo acorde a sus habilidades y funciones dentro de la empresa, a excepción de los oficinistas

de los puntos de ventas, los cuales cobran comisiones por ventas realizadas, como estímulo para incentivar la mayor productividad.

Así mismo, y en lo referente a la calidad del servicio durante el viaje, es importante mencionar que cada unidad posee dos chóferes encargados de manejar el vehículo hasta su destino, y una busmoza (solo en los buses tipo Buscama) la cual está encargada de ofrecer los mejores servicios abordo con la finalidad de hacer que el pasajero disfrute su viaje; sintiéndose, tal y como lo dice su eslogan **“El placer del mar por tierra”**.

En cuanto a los aspectos organizativos de la empresa, se puede decir que Expresos del Mar, C.A., funciona bajo el acuerdo de varios socios, quienes se encargan de realizar mantenimiento preventivo y correctivo a sus unidades, en sus respectivos talleres.

Igualmente, se puede constatar que desde la oficina central ubicada en el Big Low Center de Valencia (Estado Carabobo); el presidente de la organización “Sr. Alfonzo Torrealba” se encarga de velar por las operaciones de la empresa, apoyado por su personal administrativo.

En otro sentido, cabe destacar que Expresos del Mar, C.A. posee en la actualidad 19 unidades, comprendidas por servicios elite (15 unidades de lujo) y por servicios Buscama (4 unidades de extra-lujo con carrocerías Bus-Car y Marcopolo); los cuales ofrecen servicios con atención abordo, asiento numerados, refrigerios, baño, televisión, VHS, aire acondicionados y primeros auxilios. Cabe destacar que dichas unidades de transportes, recorren otras zonas del país como la zona occidental que incluye el Estado Apure, Guarico y Barinas, y la zona del sur que incluye el Estado Bolívar y la parte del sur del Estado Anzoátegui.

DIPLOMADO EN FINANZAS

Las unidades que posee la empresa funcionan a su máxima capacidad durante ciertos períodos del año comercial, los cuales se especifican a continuación:

20 Diciembre – 15 Enero	(Debido a la Navidad)
Febrero	(Carnaval)
Marzo-Abril	(Semana Santa)
Julio-Agosto	(Vacaciones)

Dichas unidades deben cumplir con un horario y unas rutas pre-establecidas en donde se van intercambiando a medida que realizan los viajes.

Este escalafón es el que sigue a continuación:

Salidas	Hora
Puerto-Maturín	6:30
Puerto La Cruz	10:30
Tucupita	5:30
Carúpano	7:00
Caripito	8:30
Cumaná	9:30

Las tarifas a cobrar por cada pasaje, están establecidas de acuerdo al kilometraje recorrido, de la siguiente manera:

Salidas	Precio (en bolívares)
Puerto La Cruz	15.000,00
Cumaná	16.000,00
Cariaco	17.500,00
Carúpano	20.000,00

Punta de Mata	17.500,00
Maturín	17.000,00
Caripito	18.000,00
Temblador	18.500,00
Tucupita	19.000,00

Los servicios Buscama, tienen precios más elevados que los servicios elite, puesto que se diferencian en que el Buscama posee además del baño asientos reclinables tipo cama “valga la redundancia” y ofrece refrigerios a bordo, mientras que el elite, no está acondicionado con estos servicios.

Por otra parte, para llevar un mejor control de “Expresos del Mar, C.A.”, la empresa ha construido una serie de documentos que deben llenarse como requisitos, para poder vender los boletos y abordar las unidades. Como se mencionó ya en una oportunidad, ésta empresa posee personal, distribuido en cada una de sus oficinas respectivas.

En la oficina principal, se designaron a tres liquidadores que se encargan de revisar entre otras cosas, que el dinero que reciban de la venta de los boletos coincida con las liquidaciones respectivas que entregan los chóferes y/o despachadores.

Existe también una secretaria, que se encarga de chequear la labor de personal y de la parte administrativa de la empresa. De igual modo, se encuentran a su lado, un licenciado (contador) y una auxiliar de contabilidad que se encargan de llevar de forma controlada cada una de las cuentas que se manejan en dicha empresa.

Finalmente, se encuentra uno de los socios en calidad de Presidente, que es el encargado de tomar las decisiones gerenciales de “Expresos del Mar, C.A.” en consenso con el otro asociado.

Por otro lado, cada uno de éstos socios posee como se dijo anteriormente, sus respectivas oficinas y talleres, en donde se le realiza mantenimiento a cada una de sus unidades y en donde controlan sus entradas y salidas de dinero. Además, el personal que labora en éstas oficinas, están conformados por las busmozas y chóferes que salen de allí, los mecánicos, el personal de limpieza, secretarias y directores de talleres.

Por último, nos referimos a las oficinas de ventas, ubicadas en los diferentes terminales donde hacen escala las unidades de las empresas. En éstas oficinas trabajan entre una ó dos personas encargadas de vender boletos y están ubicadas en cada una de las escalas que realizan los buses.

En la oficina de ventas de Valencia, se encuentran trabajando tres personas, las cuales se rotan de turno cada semana. El primer turno comienza desde las 5:00 a.m. hasta las 11:00 a.m., el segundo turno comienza desde las 11:00 a.m. hasta las 5:00.p.m. y el tercer turno comienza a partir de las 5.00 p.m. hasta las 11:00 p.m. (de lunes a viernes) y los fines de semana (sábado y domingos), trabajan de 6.00 a.m. hasta las 10:00 p.m. (2 personas), las cuales se intercambian también por semana y por turno.

Estos despachadores se encargan no solamente de vender los boletos al pasajero, sino también de realizar un control sobre las ventas de los pasajes a través de la utilización de varios instrumentos manuales. Entre estos instrumentos podemos nombrar los que siguen:

1.- FORMATO DE CONTROL DE PASAJEROS: Éste documento, se utiliza para determinar todo lo concerniente al viaje a realizar por la unidad, el cual deberá ser entregado diariamente a la gerencia de recursos (oficina central). En él encontramos *LA FECHA* en que se va a realizar el transporte, *LAS SALIDAS*, que ya están elaboradas de acuerdo a sus respectivas horas dentro del escalafón, *EL BUS*, allí se anota el número de la unidad que va a realizar el viaje, *PASAJEROS*, en este renglón se anota la cantidad de personas que compraron boletos, hasta sus respectivos destinos desde valencia únicamente”, *GASTOS*, los chóferes al realizar los viajes deben llevar consigo cierta cantidad de efectivo, para cubrir algunos gastos extras que se le puedan presentar durante el trayecto del viaje (como por ejemplo, falta de refrigerios, repuestos para alguna reparación menor que suceda de imprevisto en la vía, u otro caso). *DIFERENCIA*, es la suma total del dinero que se recibe por la venta de los pasajes (por unidad) menos la diferencia que se le entrega al chofer, *PORCENTAJE*, los despachadores ganan el 8% de las ventas realizadas, las cuales se asientan en éste renglón (por unidad). Al final de éste formato aparecen *EXTRAS*, esto se refiere a algunas unidades que deben redoblar sus viajes, debido al exceso de pasajeros, que por lo general sucede en época de zafra. Luego aparece escrito, *ENTREGANDO Bs*, aquí el despachador debe colocar la cantidad exacta que deberá entregar a la oficina central diariamente, en donde los liquidarios se encargarán de chequear que este procedimiento se haya realizado en óptimas condiciones.

2.- A parte del formato de control de pasajeros, el despachador o vendedor de boletos, está en el deber de llenar **la planilla de liquidación** donde deberá anotar lo siguiente:

- La oficina: en la cual labora
- La fecha: en que se realizarán todos los viajes, (anteriormente anotados en el formato de control de pasajeros).
- Hora de salida: de la unidad que realizará el viaje.

- Número de la unidad: que realizará el viaje hasta su destino final.

Esta liquidación se realiza igualmente por unidad, y a diario por lo tanto también se especificarán el número de pasajeros para cada ruta y el monto en Bs. por pasaje (al lado de éste asiento se deberán totalizar los montos para su suma posterior).

Cabe destacar que estas liquidaciones deben coincidir con la cantidad de boletos vendidos y sus montos, para lo cual los despachadores se quedarán con las copias indicadas.

Así mismo, en éstas liquidaciones, se anotarán los gastos de refrigerios, los cuales son Bs. 1.000,00 por pasajeros (incluidos ya en el pasaje) y el seguro, que son Bs. 200,00 por persona. Deben colocarse nuevamente el % de la oficina (el cual debe coincidir igualmente con lo estipulado anteriormente en el formato de control de pasajes) y finalmente se totalizará el neto de lo que recibirá realmente la empresa, colocándose al final la firma oficial del despachador, con lo cual se hace responsable de la impunidad del proceso.

3.- Otro formato que deberá llenar la oficina de ventas, tiene que ver con la **cantidad de pasajeros que viajan por rutas**, en Valencia se venden la mitad de los puestos para que el resto sea vendido por La Victoria y Maracay. Este proceso se aplica en Caracas, pero allí se toman completos. Cada boleto lleva impreso el número de asiento que se le designó a cada persona, la cual debe anotarse en este formato (con una equis sobre el número correspondiente), para evitar vender 2 pasajes con el mismo número de asientos. Éste control también se realiza a diario y por unidad.

Es importante destacar, que se ha explicado el procedimiento con tanto afán, debido a que la empresa “Expresos del Mar, C.A.” depende del buen

funcionamiento de ésta oficina, ya que sus ventas y utilidades dependen únicamente del transporte público del personal.

Igualmente, es indispensable que las personas que trabajan directamente con las unidades, es decir, las busmozas y chóferes, se responsabilicen de forma eficiente, por sus funciones, para que de ésta forma y con el trabajo en equipo, puedan ofrecer los mejores servicios a los clientes de la empresa. Por eso es muy importante que los chóferes llenen del mismo modo los reportes de reparación de las unidades donde explican cualquier falla que pueda tener el bus, y que las busmozas, a parte de ofrecer atención a bordo de la unidad, llenen igualmente las planillas que se le otorgan y estén pendientes del descenso de pasajeros en sus respectivos destinos, para evitar confusiones y molestias, que puedan acarrear problemas posteriores a la empresa tanto de utilidades como de mal criterio de servicios.

C.- Consideraciones en Referencia al Sector Transporte Público.

Antes de proseguir con la investigación, es necesario hacer una pausa, para dar a conocer algunos detalles del mercado en el que labora “Expresos del Mar”, ya que éste se encuentra rodeado de una gran cantidad de competidores fuertes, que poseen los mismos ideales y están orientados hacia un mismo sentido (ofrecer los mejores servicios y obtener cada vez mejores márgenes de ganancias).

En éste sentido y como se ha de saber, el tema a tratar en éste trabajo, ésta relacionado únicamente con el transporte de carretera, que es uno de los más utilizados en Venezuela, pero se tomó explícitamente la zona oriental del país con origen desde Valencia – Estado Carabobo.

En éste estado y específicamente desde el Big Low Center de Valencia, existen 7 empresas encargadas de realizar transportes de personas y mercancías (a través de encomiendas), hacia la parte nororiental del país. De éstas 7 empresas existen 3 que son consideradas las más fuertes del mercado por ser organizaciones más destacadas, las cuales pueden manejar un mayor número de pasajeros. Estas empresas son las siguientes:

- Aeroexpresos Ejecutivos: El cual ofrece un servicio de lujo, con atención a bordo, a través de sus busmozas, y posee un terminal privado en sus lugares de destino.
- Rodovías de Venezuela: Ocupa una posición parecida a Aeroexpresos Ejecutivos, ya que su servicio es de lujo y posee un terminal privado.
- Expresos del Mar: Posee unidades de tipo Élite y Buscama (de mayor confort), ofreciendo un servicio de lujo con atención a bordo (únicamente para los Buscama), a través de sus busmozas, pero a diferencia de las empresas antes mencionadas, no posee terminal privado.

Los precios de éstas empresas en general se encuentran más o menos al mismo nivel, variando apenas entre 10 y 12%, aproximadamente entre una y otra, de acuerdo con los servicios que ofrece. Así mismo, se pudo constatar que las mismas poseen parecidos horarios de salidas, lo cual las hacen aun más competitivas dentro del mercado.

Existen también otras empresas encargadas de realizar el servicio de transporte hacia oriente, pero en éste núcleo de empresas que se nombrarán a continuación, solo se ofrece un servicio básico de transporte, es decir, son unidades de menor calidad en cuanto a comodidad se refiere, no ofrecen atención a bordo y no poseen terminales privados. Por supuesto, éstas

empresas poseen unos precios muy por debajo de las anteriores y sus horarios de salida varían entre ellos mismos e igualmente varían con respecto a los expresos de lujos. Estas empresas son las que siguen:

- Expresos Ayacucho
- Expresos Los Llanos
- Expresos Caribe y
- Expresos Pegamar

Por otra parte, según información obtenida a través de la Dirección del Setra, en Venezuela anualmente viajan hacia oriente y se devuelven nuevamente hacia Valencia, alrededor de 1.416.745 personas aproximadamente. Esta cifra es un promedio del número de pasajeros que entran al terminal de Oriente y que regresan a sus lugares de origen, en éste caso Valencia. Por otra parte, ésta estimación según dicha institución, está referida al periodo 1998-2000 y se supone que incluye la cantidad de pasajeros que viajan a través de todas y cada una de las empresas transportistas que laboran en el Estado Carabobo y que pueden variar anualmente de acuerdo a las fluctuaciones económicas que sufra el país, pues a medida que el panorama económico vaya mejorando, los individuos podrán tener mayor poder adquisitivo, lo cual le permitirá viajar más a menudo y en mejores condiciones.

Es importante destacar que la zona oriental del país es una de las más visitadas, no solo en épocas de vacaciones, por su exquisita naturaleza y cultura (Fiesta Folklóricas), sino también porque es considerada una de las zonas de mayor productividad de Venezuela, debido a que es allí donde se encuentran algunos de los sectores de explotación petrolera, que como todos sabemos, es la principal fuente de ingresos de la Nación.

D.- SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA.

Una vez que analicemos la situación actual de la empresa “Expresos Del Mar”, se procederá a llevar a cabo los cálculos que nos permitirá realizar los objetivos planteados en la investigación, sin embargo antes de comenzar, se hará una breve reseña de las cuentas que conforman el Balance general y el Estado de ganancias y pérdidas, debido a que por razones de practicidad y entendimiento, estas se han evaluado y consolidado, es decir, se han agrupado y constituido por rubros de naturaleza similar; de ésta forma es más fácil trabajar y observar la tendencia de esas cuentas ya reducidas, lo que permite tener una mejor percepción del comportamiento de la empresa.

A continuación se muestran las cuentas consolidadas que conforman los **Estados de Ganancias y Pérdidas Resumidos:**

- a.- Ingreso por Venta de Boletos
- b.- Costos
- c.- Gastos operativos
- d.- Utilidad antes de Impuestos
- e.- Gastos Financieros
- f.- Utilidad Neta.

Para estar en capacidad de evaluar el comportamiento que éstas cuentas han tenido y que tendrán en un futuro, de seguir devaluándose el Bolívar de ésta manera, es necesario explicar en qué consiste cada una de ellas.

a.- Ingreso por Venta de Boletos

Como su nombre lo indica, compone el ingreso por concepto de la venta de boletos de las distintas rutas hacia oriente que realiza Expresos del Mar.

b.- Costos

Son egresos (tanto directos como indirectos) recurrentes los cuales están relacionados íntimamente con las actividades normales de la empresa y sin ellos no se llevaría a cabo el proceso productivo, en este caso, ofrecer el servicio de transporte. Esta cuenta comprende a su vez de la siguiente:

- 1.-Repuestos y Reparaciones: Está constituida por los diferentes repuestos en inventario y por las reparaciones de las unidades utilizadas para realizar los viajes interurbanos.
- 2.-Cauchos: Conforman, como su nombre lo indica, el gasto por concepto de desgaste de cauchos que realiza la empresa, necesario para la circulación de los vehículos.
- 3.-Combustibles y Lubricantes: Constituye el gastos destinado al material indispensable que sirve de alimentación y mantenimiento para la movilización de las unidades.
- 4.-Sueldo de Conductores: Se refiere al salario que devengan los choferes de los buses.
- 5.-Suministros de Servicios: Ésta conformado por el pago que realiza la empresa por concepto de lavado y limpieza de las unidades de transporte, así como los respectivos refrigerios que se ofrecen a lo largo del viaje.
- 6.-Nomina de Taller: Comprende el pago al personal que labora en los talleres mecánicos. Cabe destacar que ésta cuenta es considerada como un costo directo, porque si las unidades no están en perfectas condiciones no pueden prestar el servicio de transporte, por reglamento de la misma empresa.
- 7.-Nómina de Asistentes a Bordo: Es el pago realizado a las busmozas, las cuales están encargadas de ofrecer los mejores servicios a bordo de la unidad, con la finalidad de que el pasajero se sienta a gusto durante todo el trayecto. Es bueno aclarar, que la empresa a manera de disminuir sus costos fijos ha eliminado de la nómina en general, las busmozas, dejando únicamente a aquellas que se necesitan para el servicio Buscama

específicamente; en este sentido estamos hablando de cuatro unidades y cinco busmozas y se considera un costo directo.

c.- Gastos operativos

Estos incluyen:

1.-Gasto de Personal: que se refieren a los pagos devengados por el personal administrativo de la empresa, es decir, directores y empleados. Es importante destacar que éstos gastos no se imputan directamente a la producción y están subdivididos a su vez en :

1.1.-Sueldo de Directores: Es el salario que perciben las personas encargadas de dirigir óptimamente la empresa de modo que cada integrante de la organización realice satisfactoriamente sus obligaciones y funciones.

1.2.-Sueldo de Empleados: Constituye el sueldo pagado a las secretarias, licenciadas, liquidadores, vendedores de boletos y auxiliares de contabilidad.

1.3.-Prestaciones Sociales: Son gastos de nómina, que se refiere a una remuneración anual que percibe el trabajador como concepto de antigüedad.

1.4.-Gastos Médicos y de Medicina: Son gastos eventuales de medicinas y consultas que se les paga a los empleados y obrero para mantener su salud en optimas condiciones, con el objetivo de prestar el mejor servicio posible.

1.5.-Bonificaciones: Se refiere a los bonos que se les da a los empleados con la finalidad de aumentar sus beneficios y obtener de ellos mayores y mejores márgenes de productividad.

1.6.-Dotaciones y Suministros: Conformada por los suministros que se les otorga a los empleados y obreros de la empresa como son uniformes, bolsos y viseras, entre otros.

1.7.-Comidas al Personal: Son egresos destinados a la alimentación del personal en general.

1.8.-Vacaciones de los Empleados: Son los gastos a los empleados para ser usados en sus vacaciones.

1.9.-Sindicatos: Son gastos que se pagan a las agrupaciones gremiales con el objetivo de que éstos realicen funciones a favor de los empleados y obreros.

1.10.-Utilidades: Gastos establecidos en la Ley del trabajo, las cuales representan las alicuotas de las utilidades contables obtenidas por la empresa que le corresponde a los obrero y empleados.

1.11.-Capacitación del Personal: Representan el desembolso que realiza la empresa destinado a cursos que proporciona la misma a sus empleados con el objetivo de mejorar el desenvolvimiento del personal en sus labores y brindar nuevos conocimientos.

1.12.-Otros Gastos de Personal: Se refiere al pago realizado a las busmozas y choferes que deben hacer dobles viajes en épocas de zafra (mayor afluencia de pasajeros).

2.-.- Servicios

Son los egresos que destina la empresa para cubrir los servicios básicos de la misma.

2.1.-Vigilancia: Se paga para mantener las unidades en buen estado de modo que no sufran percances debido al hampa. Ésta vigilancia también cubre los locales y lugares de trabajo.

2.2.-Temporales: Corresponde al pago a personal que se requiere durante un período de tiempo determinado como auditores y pasantes.

2.3.-Servicio de Agua: Comprende, como su nombre lo indica, el gasto del servicio básico de aguas limpias, indispensable para el funcionamiento y mantenimiento de las unidades de transporte.

2.4.-Servicio Eléctrico: Al igual que el servicio de agua, se refiere al gasto por concepto de servicio de electricidad, indispensable para las operaciones de la empresa.

2.5.-Servicio Telefónico: Se refiere al desembolso que se realiza para mantener a la empresa comunicada.

2.6.-Servicios de Limpieza: es el pago que se hace para mantener las oficinas y todos los locales de la empresa en funcionamiento de forma pulcra y apropiada para sus labores.

2.7.-Condominio: Gastos comunes que pagan los propietarios (inquilinos) de un área, bien sea comercial o residencial.

2.8.-Donativos y Colaboraciones: Se trata de gastos referidos a las colaboraciones que realiza la empresa a personas o trabajadores de bajos recursos.

2.9.-Transporte y Fletes: Se trata del traslado de mercancías por el cual se pagan fletes dentro de la empresa.

3.- Gastos Legales

Se trata de los pagos que realizan por los asesoramiento que recibe la empresa para el funcionamiento óptimo de la misma.

4.- Gastos de Mantenimiento

Referidos al mantenimiento de las unidades, así como de las maquinarias y equipos de los talleres; que se utilizan para proporcionar un servicio que garantice la seguridad del pasajero.

4.1.-Construcciones y Edificaciones: son gastos empleados en la construcción y ampliación de talleres y nuevas oficinas.

4.2.-Instalaciones Eléctricas: representan el desembolso ocasionado para el mantenimiento de las instalaciones eléctricas o la colocación de este servicio básico en nuevas oficinas y en los buses en reparación.

4.3.-Maquinarias y Equipos: Representan el gastos que hace la empresa para el mantenimiento preventivo y el buen funcionamiento de la maquinaria y equipo que utiliza “Expresos del Mar, C.A.” para ofrecer sus servicios.

4.4.-Lubricantes y Combustibles: Conforman el egresos constituido por los materiales indispensables que sirven de alimentación para las maquinarias y equipos que se utilizan en los talleres.

5.- Gastos de Viajes

Se refiere a los egresos generados por concepto de viaje y traslado de las busmozas y choferes, peajes, listines, hoteles, viáticos y demás gastos incluidos en el transporte de los pasajeros. Dicha cuenta esta constituida por:

5.1.-Hoteles: Como su nombre lo indica, el gasto por hoteles está constituido por el desembolso que ocasiona el alojamiento del personal en ciudades foráneas.

5.2.-Pasajes: Constituye el pago de los pasajes a zonas foráneas del personal en general y cuando sea necesario.

5.3.-Peajes: Conforman el pago que realizan las unidades al Estado para el mantenimiento de las vías.

5.4.-Gastos de Viajes Otros: Incluye los egresos extras por concepto de gastos de viajes en época de zafra.

6.- Gastos Diversos

Conforman el gasto menor en el que debe incurrir una empresa en acción, causados por los artículos de oficina, de limpieza y relaciones públicas entre otros. Específicamente esta compuesto por:

6.1.-Artículos de Oficina e Impresos: Referido al gasto de material de oficina en general.

6.2.-Relaciones Públicas: Son los egresos que se devengan al realizar algún evento social entre empresas o personas; los cuales incluyen traslados, comidas, alojamiento, etc.

6.3.-Artículos de Limpieza y Cafetería: Incluye el gasto que se realiza en artículos para mantener el área de trabajo en las mínimas condiciones de limpieza, tanto de las unidades, como de los talleres y oficinas. Además, esos gastos consideran implementos de cafetería para el consumo del personal, en general, que labora en la empresa.

6.4.-Estacionamiento: Como su nombre lo indica, se trata del egreso conformado por el cobro de estacionamiento de vehículo a la empresa cuando se realizan relaciones públicas o encargos.

6.5.-Fotocopias: Son los gastos en que incurre la empresa por copias de documentos que necesita para el mejor funcionamiento de sus oficinas.

6.6.-Gestiones de Oficinas: Se refiere al pago realizado a terceras personas por transacciones eventuales.

6.7.-Boletos e Impresos: Conforman el pago de la boletería en general, para su posterior venta a los pasajeros.

D.- Utilidad antes de Intereses e Impuestos:

Como su nombre lo indica es la utilidad percibida por la empresa antes de restarles los gastos por intereses devengados y por los impuestos pagados.

E.- Gastos Financieros

Estos gastos están conformados por los intereses financieros y por las comisiones bancarias.

1.-Intereses Financieros: Se trata del pago de intereses que realiza la empresa por concepto de préstamos adquiridos, destinados a la compra de nuevas unidades.

2.-Comisiones Bancarias: Referidos al pago realizado a las entidades bancarias que trabajan con la empresa, por el servicio de transacciones financieras realizadas por dichas entidades.

3.- Impuesto al Débito Bancario.

***.- Otras cuentas importantes que caben mencionar:**

***.- Arrendamiento**

Conforma los pagos, eventuales o constantes, que se realizan por el arrendamiento de maquinarias y equipos, equipos de oficina, equipos de comunicación, entre otros. (Contenidos dentro de los gastos operativos, donde se reunieron los gastos en general, que se especificaron anteriormente).

***.- Seguros**

Representa los gastos por primas de seguro de todas las unidades, las cuales tienen diferentes condiciones y son canceladas en distintos meses del año. (Constituida en gastos operativos).

***.- Depreciaciones y Amortizaciones**

Constituyen el gasto por desgaste u obsolescencia de los activos tangibles e intangibles que conforman la empresa y están contenidas dentro del rubro de los activos fijos.

***.- Impuesto**

Constituye los gravámenes pagados al fisco, por parte de la empresa.

1.-Impuestos Municipales: Impuestos pagados directamente al municipio correspondiente para merecer la permisología que permite que las unidades circulen por el mismo.

2.-Industria y Comercio: Constituyen las patentes de industria y comercio que debe pagar la empresa por su trabajo como empresa de servicio de transporte.

3.-Gastos no Deducibles: Representan los impuestos imputados a ciertos gastos que, como su nombre lo indica, no son deducibles.

4.- Impuesto a los Activos Empresariales.

Estas cuentas se utilizan para observar la utilidad neta de la empresa una vez que se conocen la magnitud de los impuestos y los intereses. Éstas cuentas están dentro de los rubros de gastos operacionales, por eso no aparecen explícitas en el Estado de Ganancias y Pérdidas; y aunque parezca extraño se respeta el criterio del Contador de Expresos del Mar.

F.- Utilidad Neta:

Referida a la utilidad que realmente espera la empresa durante su ejercicio contable.

Cuentas que conforman el Balance General.

Ya para cerrar, se procederá a revisar las cuentas de “Expresos Del Mar” que conforman el Balance General de dicha empresa, con el cual se trabajó durante el proceso investigativo. En éste caso, solo las daremos a conocer, dándose por entendido que se refieren a las cuentas que todos conocemos se manejan dentro de una empresa de servicios, además solo se mencionarán debido a que se utilizan como punto de partida para poder observar a groso modo la rentabilidad de la empresa, ya que el objetivo fundamental es conocer como varían las **Ventas de acuerdo con la variación del Tipo del cambio. Por otra parte, las ventas** ya se explicó con antelación y forma parte del Estado de Ganancias Y pérdidas, y éste también fué explicado detalladamente con anterioridad.

ACTIVOS :

a.- Activos Circulantes:

.-Efectivo

- .-Cuentas y efectos por cobrar
- .-Gastos pagados por anticipado
- .-Inventarios.

b.-Activos fijos:

- | | |
|---------------------------------|------------------|
| .-Inmuebles | – (Depreciación) |
| .-Vehículos | |
| .-Maquinaria y equipos | |
| .-Mobiliario y equipos | |
| .-Mejoras a propiedad arrendada | |
| .-Patentes. | |

C.-Otros Activos

- .-Anticipo a los proveedores
- .-Depósitos en Garantía.

PASIVO.

A.-Pasivo Circulante

- .-Efectos por pagar a bancos.
- .-Cuentas por pagar a proveedores
- .-Retenciones por enterar
- .-Acumulaciones por pagar

B.- Pasivo Largo Plazo.

- .-Créditos Hipotecarios

C.- Otros Pasivos.

PATRIMONIO.

- a.-Capital Social

- b.-Superavit Libre
- c.-Superavit Reservado
- d.-Utilidades.

Ahora bien, una vez catalogadas y explicadas las cuentas que conforman los Estados Financieros de “Expresos del Mar”, los cuales se anexan al final del trabajo y en el cual se presentan a groso modo los resultados de las operaciones realizadas y la situación financiera de la misma; se procedió a analizar, evaluar e interpretar la situación que vive la empresa desde el año pasado; a través del uso de las razones o índices financieros, los cuales permiten detectar el promedio, las tendencias, las variaciones estacionales, los cambios críticos y las variaciones irregulares que puedan presentarse en las cifras de los estados financieros elaborados.

Los índices financieros que se utilizaron para éste trabajo se han dividido de la siguiente manera:

a.- **Medidas del desempeño** en el cual se analiza las razones de rentabilidad. Esta razón mide la eficacia de la administración según los rendimientos generados sobre las Ventas y las inversiones. Como para usar las razones financieras necesitamos normas o estándares de comparación, estos se pueden analizar tomando en cuenta 2 enfoques: Un enfoque consiste en comparar las razones de la empresa con los patrones de la industria o la línea de negocios en la cual la empresa opera en forma predominante. Éste enfoque se basa en la premisa de que algunas fuerzas económicas y comerciales de naturaleza fundamental obligan a las empresas que operen dentro de una misma industria a comportarse de manera similar.

Otro enfoque que se puede utilizar para desarrollar los estándares es el que se conoce como “hoja electrónica del banquero de inversiones”. Ésto implica agrupar los datos de una compañía junto con la información correspondiente a ciertas empresas selectas “comparables”. Según éste enfoque, cuando las razones varían ampliamente, el análisis debe exponer las explicaciones correspondientes. El análisis de grupos de compañías comparables puede proporcionar indicios acerca de los factores estratégicos y económicos más amplios que afectan al grupo en general.

Para efectos de los cálculos de las Razones Financieras de la empresa analizada, se utilizará y se calcularán mes a mes, para luego sacar un promedio trimestral y realizar las respectivas comparaciones, dentro de la misma organización, además que se considerarán los datos del año anterior al actual, de manera que el análisis sea consistente y se pueda hacer un seguimiento coherente y anual de los datos que se manejan. De ésta manera, estaríamos hablando de comparar Enero, Febrero y Marzo con Abril, Mayo y Junio; y así sucesivamente, hasta finalizar los datos en cuestión. Esto es realizado de ésta forma, debido, a que no se consigue el promedio de la industria de servicios a manera de información, para realizar una estimación válida en la que se puedan hacer comparaciones, y el análisis trimestral se hace debido a que la empresa no se comporta bajo un promedio constante, sino que ésta sigue un comportamiento cíclico de acuerdo con la estacionalidad de la Demanda, en éste caso: pasajeros, de acuerdo a la época del año que estemos reflejando (Carnaval, Navidad, Semana Santa, Vacaciones). Por otra parte, obtener el análisis financiero de cada uno de sus competidores es difícil, ya que esa información es de carácter privado para las mismas.

Ahora bien, de acuerdo con éste índice de rentabilidad, se han evaluado los siguientes:

AÑO 2001

- Margen de Utilidad: En el cual podemos observar que los meses de mayor rentabilidad fueron Enero y Septiembre, esto se debe a que manejaron cantidades de efectivo por Ventas moderadas y sus deudas no fueron tan considerables en comparación con la totalidad de sus activos. Por otra parte, el ingreso neto en operación se centra sobre los resultados de las operaciones y mide los flujos de efectivo antes de la deducción de los gastos de intereses y de los impuestos sobre ingresos, que es lo que puede afectar a ésta empresa, en algún momento determinado. Si lo evaluamos por trimestre nos conseguimos que el tercer trimestre fué el que arrojó mejores resultados con un 44,82% de utilidad, mientras que para el último trimestre se obtiene un promedio negativo debido a las pérdidas suscitadas.

- Rendimiento sobre Activos Totales: Septiembre con un 7% es el mes con mayor rentabilidad, por eso hace que el trimestre en general sea bastante favorable. En éste caso podemos notar que no se sigue manteniendo la observación anterior una vez que avanzamos al siguiente trimestre, en donde se observa un promedio negativo debido a las pérdidas arrastradas.

- Rendimiento sobre el Capital Contable: Mide el rendimiento a valor en libros para los accionistas de la empresa, los cuales fueron en un 12% para Enero y para Diciembre en -81%, esto llama la atención por que es bastante elevado, y ésto se debe a que ésta empresa tiene mucho movimiento en éste mes (Diciembre), pero también sus deudas son mayores, además que la mayoría de los ajustes de las cuentas se hacen en éste mes. Por tal motivo, durante éste trimestre el promedio fué negativo también, ubicándose en -25,78%, mientras que el tercer trimestre fué el mejor aspectado para ese año.

b.- **Medidas de Eficiencias en Operación:** Tan importante como medir el desempeño, es la medición de las causas de un desempeño superior en la empresa para verificar los factores que contribuye al éxito.

En éste caso analizaremos:

- Rotación de Cuentas por Cobrar: En el mes de Enero hubo más movimiento de las cuentas por cobrar, esto hace que el trimestre más elevado sea el primero del año, debido a la estacionalidad del tipo de empresa que estamos analizando; por otra parte, el 95% de los clientes de la empresa son clientes de contado (pasajeros), por lo que las cuentas por cobrar de la empresa son en su mayoría empleados y accionistas los cuales tienen condiciones especiales de cobranzas.
- Días de Cuentas por Cobrar: El número de días de Ventas que se encuentran contenidos en dichas cuentas en los que se observa de manera más ascendente es en el mes de Noviembre, siguiéndole de cerca el mes de Octubre, cuestión que obliga a ser el último trimestre del año, el que posea el mayor índice.
- Rotación del Activo Fijo: La tasa de utilización de los activos fijos es de importancia crítica, debido a que las inversiones en vehículos y equipos son cuantiosas y de larga duración. Un error en las inversiones de activos fijos puede remediarse tal vez, pero sus consecuencias perdurarán por largo tiempo. En los índices que observamos tenemos que es en el mes de Abril en donde vemos una tasa mayor, sin embargo, es para finales de año en donde dicha razón es más elevada ubicándose en 0,18; que a pesar de ser la mejor tasa, es bastante pequeña.

- Rotación del Activo Total: Éste refleja la eficiencia de la administración de las inversiones en cada una de las partidas de activos, en la que se marcó un poco más elevada para el mes de Abril. De todos modos, ésta se mantiene más o menos estable durante todos los trimestres del año, ubicándose entre 0,11 y 0,12.

c) Medidas de política Financiera:

Se ha considerado dos tipos principales de razones de política financiera.

- 1) Las razones de apalancamiento, que miden el grado en el cual los activos totales son financiados por los propietarios, en comparación con el financiamiento que proporcionan los acreedores y ,
- 2) Las razones de liquidez, que miden la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a su vencimiento.

Entre las razones de apalancamiento analizadas tenemos:

- Razón de deuda: las cuales son bastantes elevadas para dicha empresa sobre todo en el mes de Diciembre motivado por los endeudamientos a corto plazo en los que incurre la empresa para financiar los gastos operativos generados por el aumento de demanda de éste período, por lo tanto en ese último trimestre llegó a tener un promedio elevado de 48,54%.
- Rotación del interés: con ésta observamos cuanto rota el interés al año, el cual fué mayor para el mes de Septiembre, lo cual permite evidenciar que ese tercer trimestre del año, fué el más exageradamente alto, con un 1.854,69 de tasa. En el cuarto período, la razón arrojó resultados negativos, debido al promedio de pérdida contabilizada. Si detallamos los resultados, observamos que para el mes de Febrero nos conseguimos con

un valor infinito debido a que ese mes no hubo rotación o gasto de interés, porque sencillamente no se pagó y se acumuló.

- Apalancamiento externo: en el mes de Diciembre se puede notar la alta vulnerabilidad de las deudas ubicándose la tasa en un 220% y en 114,88% si lo analizamos por períodos de tres meses.

Razones de Liquidez: éstas se utilizan como se explicó anteriormente para verificar con que efectivo disponible cuenta la empresa, para un momento determinado.

Las razones de liquidez utilizadas fueron:

- Razón circulante: ésta medida se usa con mayor frecuencia para determinar la solvencia a corto plazo de la empresa, puesto que indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo quedan cubiertos por los activos que se esperan que se conviertan en efectivo en un período aproximadamente equivalente al vencimiento de los derechos. Para el año 2001 la tasa mayor se suscitó en el mes de Noviembre y la menor en Diciembre debido a los gastos efectuados y a los ajustes realizados, sin embargo a pesar de la controversia entre ambos meses, se deja en evidencia que ese trimestre fué el de mayor promedio, con un resultado de 5.39.
- Prueba ácida: Los inventarios son los activos que más probablemente sufran pérdidas en caso de liquidación. Por lo tanto, es de gran importancia ésta medida de la capacidad de la empresa para liquidar las obligaciones a corto plazo sin basarse en la venta de los inventarios. En “Expresos del Mar” ésta capacidad fué mayor en los meses de Octubre y Noviembre, (promedio mayor: cuarto trimestre), mientras que en los demás

trimestres fluctuaron sin muchas disparidades. Sin embargo, sería bueno realizar una acotación antes de proseguir, en Expresos Del Mar los Inventarios son prácticamente nulos (conformados por cintas de Videos, VHS y TV) porque ésta es una empresa de servicios que se encarga de trasladar a las personas de su lugar de origen a otro destino, por eso observamos que cuando calculamos y analizamos la Razón Ácida y la Razón de Liquidez ésta nos dá coeficientes parecidos, en ese período y para ese año.

- Prueba súper ácida: en éste caso Noviembre se ubica con un índice elevado de (5,76) indicando que es el mes de mayor liquidez, lo cual permite que a pesar de los pagos anuales que se hacen en Diciembre, el último trimestre del año sea el que arrojó mayor liquidez.

AÑO 2002.

- Índice Circulante: para comienzos de éste año mejoraron aumentando en comparación con el año 2001, debido en gran parte por la disminución de los Efectos por pagar a los bancos, de todos modos, el segundo período calculado sobre la base de un promedio entre los meses de (Abril y Mayo) en los que se cuenta con una data sólida, se puede observar que es el período de mayor resultados.
- Razón Ácida: se puede observar que se encuentra positiva para la empresa, porque por cada bolívar de deuda a corto plazo , ésta cuenta con cierta cantidad que va de 8,26 hasta 7,36 de activos líquidos para hacerle frente a los acreedores. El resultado es el mismo del índice circulante, debido a lo que se explicó anteriormente, cuando se analizó el año 2.001.

- Razón Súper Ácida: También podemos notar que es positiva para la empresa, porque la misma posee suficiente disponibilidad inmediata para hacerle frente a sus deudas en general de muy corto plazo. En lo que va de año, ésta razón se ubica entre 4,02 de promedio para el segundo trimestre.
- Razón de Deuda: Ésta disminuyó con respecto al año anterior, dado que se cancelaron los pasivos bancarios que existían para el año 2001 y la empresa muestra capacidad generadora de bolívares, para soportar esos niveles de endeudamiento, sin embargo, observamos un pequeño aumento al transcurrir los meses, sucesivamente desde que comenzó el año, para ubicar al segundo trimestre como el mayor: 44,79.
- Rotación del Interés ganado: En los dos primeros meses hubo dinero para cumplir con los compromisos financieros, no así en Marzo debido a los aumentos en las ventas de pasajes, y el aumento en el tipo de cambio que ocasionó una recesión económica en general, sin embargo se nota que ésta se va estabilizando muy pausadamente para ubicar nuevamente al período dos, como el mayor.
- Apalancamiento Externo: La empresa posee suficientes patrimonios y lejos de endeudarse, más bien ha tratado de disminuir sus gastos y compromisos, que en el año anterior fueron bastantes considerables. De todas formas éste índice asciende ya para Mayo y se ubica en 79,97%, lo cual es bastante considerable y hace al período en general, bastante ascendente, en comparación con los anteriores.
- Rotación de cuentas por cobrar: Ha disminuido su rotación, dado que en el servicio que presta la empresa no existe el crédito como tal, porque se paga de contado y los créditos son con los empleados y accionistas,

manteniéndose en el promedio hacia la baja en lo que va de éste año. Sin embargo es para el primer trimestre en donde se ve más la diferencia.

- Días de Cuentas por Cobrar: Debido a que precisamente no existe la figura del crédito en sus ventas, los días por cobrar son bastantes extensos al igual que la rotación de éstas cuentas, lo cual lo podemos notar exageradamente en el segundo período en donde cierra en 1.018,20.
- Rotación del Activo Fijo: como se nombró anteriormente este índice es bastante bajo debido a la estacionalidad a la que está sujeta la labor de la empresa, eso lo podemos observar a través del recorrido que se puede evaluar mensualmente en el reporte realizado por la organización.
- Rotación del Activo Total: en éste índice sucede una situación similar a la anterior puesto que la empresa rota sus activos de una forma muy baja durante su período contable, debido a las fluctuaciones de la demanda, y esto lo visualizamos aún más acentuado, para el primer trimestre.
- Margen de Utilidad: Los dos primeros meses del año se presentaron con buenas perspectivas, aunque ya para el mes de Marzo hubo una pérdida porque los ingresos son pequeños debido a la gran recesión que nos aqueja a nivel nacional. En Abril se recupera debido a Semana Santa, para volver a caer en Mayo, sin embargo, esto hace que el promedio de éste segundo período sea el más favorable para la empresa en lo que va de año.
- Rendimiento sobre los Activos Totales: La rentabilidad de sus activos es mínima motivado a que la mayoría de las inversiones en activos de la empresa corresponden a las unidades de transporte y a los terminales, y estos activos generan altos costos operativos que aunado a la baja

rotación de activos de la empresa, generan niveles de utilidad no acordes con los niveles de inversión en activos, en el últimos período de dos meses en cuestión lo podemos notar mejor.

- Rendimiento sobre el Capital Contable: El Capital Contable aumentó y las ventas no se han disparado como debieran, por la grave recesión que vivimos, esto afecta de alguna manera a la empresa, que tiene entre sus metas, mantenerse en el mercado y surgir con excelentes rendimientos. El segundo período es el más elevado.

A manera de resumen, podemos decir que, “Expresos del Mar” es una empresa que se ha desarrollado de manera estable logrando mantenerse en el mercado durante años, la única área en la que podrían surgir ciertas dudas sería en la razón de la deuda y apalancamiento externo ya que son bastantes elevados, debido a los altos precios de las unidades. Por otra parte, ésta empresa se ha visto muy afectada por los cambios político-económicos en lo que va de año; lo cual ha servido de impulso para el estudio de dicha situación, ya que a pesar de ser una empresa promedio ha tenido que disminuir sus costos fijos, con la finalidad de obtener mejores márgenes de rentabilidad que cubrieran de alguna forma todos sus pasivos.

Una de las variables económicas que más los ha afectado ha sido la devaluación del Bolívar en casi un 80%, que es lo que se analizará durante el trabajo en curso.

Por otra parte, y a modo de referencia, para efectos de la evaluación de la empresa se han estudiado sus dos últimos años de operación; sin embargo, para poder comparar su actividad y lograr cumplir con los objetivos planteados, se tomó también en consideración, su operación en el año 2.000. Ésto se muestra en los anexos que se colocan al final del trabajo, en donde se exponen los

Estados financieros. El Balance General se muestra anual para el año 2.000 (con otro esquema) debido a que fué trabajado por otro contador para la fecha en la empresa, quién lo resumió de forma diferente. Sin embargo el Estado de Ganancias y Pérdidas, sí se acopló a los esquemas actuales con los que se trabajó, de forma que se pudieran mostrar las ventas mensuales, que es lo de mayor interés para la investigación realizada.

E.- Aplicación de los objetivos específicos.

1.- Variaciones del Ingreso ante Variaciones del Tipo del Cambio.

Considerando los Estados Financieros de los años (2.000, 2.001, 2.002), que se muestran a continuación, se consolidaron las ventas por trimestre, debido a que la empresa presenta un comportamiento cíclico durante el año de acuerdo con la estacionalidad en que se encuentre. Además se contó con las estimaciones de la empresa en cuanto a ventas y Tipo de cambio para el último trimestre del año 2.002, según la tendencia descrita en los meses y años anteriores, es decir, en base a información histórica, pero tomando en cuenta, por supuesto la situación actual del país; esto con la finalidad, de poder llevar a cabo, los cálculos que se necesitan para resolver el objetivo planteado. Una vez obtenido los trimestres de las ventas, se procedió a hacer lo mismo con el Tipo de Cambio, para poder realizar un cálculo coherente. Luego se tomó el promedio trimestral del tipo de cambio para los años estudiados, y se procedió a observar las variaciones porcentuales tanto de las ventas como de la variable estudiada, calculando una relación donde se dividió tanto para las ventas como para el tipo de cambio, el año 2.001/2.000 y luego 2.002/2.001. De ésta manera , se pudo constatar que realmente la variación, específicamente los aumentos del tipo de cambio, ha logrado disminuir en cierta forma, la capacidad de venta de pasajes

en la empresa y por lo tanto en sus respectivos ingresos, ya que estos provienen directamente de la venta de los pasajes hacia los diferentes destinos del país.

Al analizar más profundamente, el año 2.001 con respecto al año 2.000, observamos que a pesar de la variación de las ventas, ésta se mantuvo más o menos estable, debido a que la Devaluación del Tipo de Cambio para ese período fué mínima también, ya que estuvo manejada y controlada bajo el Sistema de bandas cambiarias, por otro lado, la inflación fué mucho menor en ese año, que en lo que llevamos hasta ahora amulado en el año en curso. Además, si analizamos los procesos internos de Expresos del Mar, ellos para ese entonces mantuvieron igual el precio de los pasajes para ambos años con el fin, de hacerle frente a la competencia, en cuanto a guerra de precios se refiere y en cuanto a la calidad del servicio.

En lo que se refiere al año 2.002 con respecto al año 2.001, encontramos una situación totalmente diferente. A partir del segundo trimestre, las ventas se redujeron, siguiendo la tendencia para el tercer y cuarto trimestre, (“los datos a partir de Mayo, tanto de las Ventas como el tipo de cambio es estimado por la empresa”), y se tomaron en cuenta, para poder sacar los resultados y observar la tendencia que llevarán ambas variables económicas, de seguir aumentando el dólar. Si lo comparamos con el Tipo de Cambio para visualizar la relación, nos damos cuenta de que las Tasas del Tipo de Cambio van aumentando en gran magnitud , mientras que se corrobora la información planteada anteriormente, en donde las ventas se van disminuyendo.

Para finalizar es bueno hacer una acotación, para dicho objetivo, se intentaron hacer varios modelos econométricos que se incluyen en los anexos, para ver la relación directa entre el tipo de cambio y las ventas, así como el tipo de cambio y las tasas de interés sobre las ventas, pero debido al tipo de mercado en el que se maneja Expresos del Mar, y de acuerdo a las condiciones tan cambiantes de nuestro país, en donde la teoría no se consolida con la realidad, fué imposible demostrarlo, pues, el coeficiente de correlación, no pasó de 20%, lo cual es demasiado bajo para ser considerado el modelo. Por lo tanto,

DIPLOMADO EN FINANZAS

la única versión posible para explicar el comportamiento inverso de las ventas con respecto al tipo de cambio fué a través de las variaciones porcentuales de ambas variables.

	Ene-00	Feb-00	Mar-00	Abr-00	May-00	Jun-00
VENTAS	118.069.470,00	98.866.237,00	124.732.761,00	138.343.055,03	126.591.791,95	115.141.829,00
TIPO DE CAMBIO	654,25	660,75	669,00	674,00	683,00	681,00
TARIFAS	15.888,89	15.888,89	15.888,89	15.888,89	15.888,89	15.888,89
PERSONAS	7.430,95	6.222,35	7.850,31	8.706,91	7.967,32	7.246,69
	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01
VENTAS	179.007.583,00	87.167.547,00	168.127.300,00	241.647.959,00	155.183.709,00	135.865.943,00
TIPO DE CAMBIO	699,75	703,25	706,75	710,75	714,00	717,75
PERSONAS	11.266,21	5.486,07	10.581,44	15.208,61	9.766,81	8.551,00
	Ene-02	Feb-02	Mar-02	Abr-02	May-02	Jun-02
VENTAS	230.551.704,00	353.004.794,55	86.977.200,00	206.697.870,55	110.169.275,27	96.455.050,41
TIPO DE CAMBIO	763,50	1.059,75	890,50	837,50	1.097,50	1352,75
PERSONAS	14.510,25	20.506,50	5.052,62	12.007,35	6.399,87	5.603,20

	Jul-00	Ago-00	Sep-00	Oct-00	Nov-00	Dic-00
VENTAS	142.825.578,00	206.154.155,68	151.167.410,26	118.439.650,50	116.884.583,90	211.577.889,50
TIPO DE CAMBIO	686,50	688,75	689,75	693,00	696,00	698,75
TARIFAS	15.888,89	15.888,89	15.888,89	15.888,89	15.888,89	15.888,89
PERSONAS	8.989,02	12.974,74	9.514,03	7.454,24	7.356,37	13.316,09
	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01
VENTAS	191.061.254,15	229.771.741,35	201.926.866,00	164.761.453,62	177.393.921,66	298.878.516,50
TIPO DE CAMBIO	724,25	736,00	742,00	742,75	745,50	762,00
PERSONAS	12.024,83	14.461,16	12.708,68	10.369,60	11.164,65	18.810,54
	Jul-02	Ago-02	Sep-02	Oct-02	Nov-02	Dic-02
VENTAS	135.639.752,64	163.121.415,16	143.353.555,78	116.968.785,28	125.936.929,29	212.182.256,56
TIPO DE CAMBIO	1346,75	1415,5	1474	1515	1550	1600
PERSONAS	7.879,49	9.475,93	8.327,59	6.794,87	7.315,84	12.325,94

VENTAS				
AÑO	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE
2000	113.889.489,33	126.692.225,33	166.715.714,65	148.967.374,63
2001	144.767.476,67	177.565.870,33	207.586.620,50	213.677.963,93
2002	223.511.232,85	137.774.065,41	147.371.574,53	151.695.990,38
VARIACIONES DE LAS VENTAS				
AÑO	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE
2001/2000	27,11%	40,16%	24,52%	43,44%
2002/2001	54,39%	-22,41%	-29,01%	-29,01%
TIPO CAMBIO PROMEDIO				
AÑO	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE
2000	661,33	679,33	688,33	695,92
2001	703,25	714,17	734,08	750,08
2002	904,58	1.392,75	1.412,08	1.555,00
VARIACIONES TIPO DE CAMBIO				
AÑO	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE
2001/2000	6,34%	5,13%	6,65%	7,78%
2002/2001	28,63%	95,02%	92,36%	107,31%

2.- Aplicación del Sistema Dupont

Para la aplicación del Sistema Dupont en Expresos del Mar se tomaron las razones Financieras calculadas anteriormente para analizar la situación actual de la empresa durante el año pasado y durante el año en curso. De ésta manera se tomó el Margen de Utilidad sobre las ventas evaluadas mes a mes y luego se tomó el promedio trimestral como se había evaluado anteriormente. De la misma forma se procedió a utilizar la Rotación del Activo Total, y en las mismas condiciones. Una vez tomados los resultados, se multiplicaron ambas razones, con la finalidad de observar el promedio del Rendimiento sobre la inversión

trimestral del año 2.001 y 2.002. El resultado evaluado en general fué bastante aceptable para la empresa, sin embargo, el cuarto trimestre del año 2.001 arrojó resultados negativos debido a los aumentos en gastos de operación y a los ajustes de cuentas que se hacen en Diciembre . Así pues, que de alguna manera se puede ver reflejado como ha ido mermando el rendimiento en general, sobre todo en lo que va de año, debido a que en comparación con el año 2.001 es bastante la diferencia, si comparamos los primeros trimestres , además, durante el año 2.002 los aumentos han sido relativamente mínimos entre trimestre y trimestre. Por otra parte, no hay que dejar a un lado la estacionalidad de la empresa ya que ésta tiene épocas del año en donde ofrece mejores beneficios, pues sus ventas se hacen mayores debido al aumento de su demanda.

Pero independientemente, del entorno político – económico que envuelva a la empresa e independientemente de las variables macroeconómicas que los aqueje; la empresa está en el deber de hacer lo posible para mantenerse en el Mercado y para obtener márgenes de rentabilidad acordes con la inversión realizada, de modo que ésta debe seguir en todo momento evaluando sus rendimientos, sus necesidades y sus estrategias a seguir, para salir a flote y surgir por encima de la competencia, para lograr acaparar el mercado a futuro y con los máximos beneficios.

Además, si ya anteriormente, sus rendimientos han sido mayores como realmente se nota, (5,38); la empresa debe hacer una evaluación para observar y analizar las fallas que han surgido y que han hecho que la empresa haya disminuido su R.O.I. en el tiempo, es decir, éste índice debería ser su rentabilidad meta esperada sobre la inversión, de acuerdo con el método Dupont, a futuro. Solo de ésta forma se garantizará el éxito de la organización.

MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS

SISTEMA DUPON : X

RAZÓN DE ROTACIÓN DEL ACTIVO

DIPLOMADO EN FINANZAS

	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01
ROI MENSUAL	5,89%	2,63%	4,17%	5,83%	-2,07%	1,83%

	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01
ROI MENSUAL	4,09%	5,22%	6,69%	3,08%	-0,81%	-25,23%

	Ene-02	Feb-02	Mar-02	Abr-02	May-02
ROI MENSUAL	3,17%	2,40%	-1,31%	2,45%	0,21%

	I TRIMESTRE 01	II TRIMESTRE 01	III TRIMESTRE 01	IV TRIMESTRE 01	I TRIMESTRE 02	II TRIMESTRE 02
ROI TRIMESTRAL	4,29%	1,46%	5,38%	-5,42%	0,48%	1,10%

3.- Cálculo y análisis del E.V.A.

El cálculo del E.V.A. se realizó a través del indicador contable, esto debido al tipo de información que proporcionó la empresa, para ello se ejecutó antes que nada la respectiva depuración de los datos.

De acuerdo con el indicador Contable: Primero se consideraron los pasivos a largo plazo, luego, se calculó el costo de financiación patrimonial, multiplicando el capital Social por la tasa Pasiva del Mercado, que representa el costo de oportunidad del capital aportado por los socios. A seguir, se utilizó la utilidad neta de los Estados Financieros y se restó con los costos de financiación Patrimonial, obteniéndose así el E.V.A. mensual.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes: para el mes de Mayo fué negativo debido a la pérdida económica que traía; para los meses de Noviembre y Diciembre del año 2.001, también arrojó resultados negativos debido a los aumentos en los costos y gastos operativos que lograron que la pérdida se reflejara también para estos meses, sucediendo lo mismo con el mes de Marzo del presente año. Luego cuando analizamos los demás meses del año 2.002, observamos que todos han tenido un valor económico añadido negativo, es decir,

DIPLOMADO EN FINANZAS

no se ha generado valor para la empresa, aún con utilidades positivas para la misma, y al evaluarlas más detalladamente se encontró, que en Enero y Febrero aumentaron los costos, mientras que para Abril y Mayo las utilidades fueron mínimas en comparación con otros meses y los gastos operativos fueron exageradamente altos

INDICADOR CONTABLE	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01
PASIVO A LARGO PLAZO	536.511.314,00	536.511.314,00	360.444.751,46	456.965.291,46	436.624.570,20	512.535.715,26
CAPITAL	231.877.320,79	231.877.320,79	231.877.320,79	231.877.320,79	150.000.000,00	231.877.320,79
TOTAL ESTRUCTURA DE CAPITAL	768.388.634,79	768.388.634,79	592.322.072,25	688.842.612,25	586.624.570,20	744.413.036,05
TASA DE INTERES PASIVAS	0,1224	0,112	0,1127	0,1208	0,123	0,1363
COSTO DE FINANCIACION PATRIMONIAL	28.381.784,06	25.970.259,93	26.132.574,05	28.010.780,35	18.450.000,00	31.604.878,82
UTILIDAD NETA	76.037.563,63	34.893.666,32	50.321.332,48	80.895.649,92	(29.710.987,90)	29.199.629,20
EVA	47.655.779,57	8.923.406,39	24.188.758,43	52.884.869,57	(48.160.987,90)	(2.405.249,62)
EVA TRIMESTRAL	26.922.648,13			772.877,35		
INDICADOR DE GESTION SITUACION DESEABLE						
	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01
UTILIDAD NETA DESABLE	76.037.563,63	34.893.666,32	50.321.332,48	80.895.649,92	18.450.000,00	31.604.878,82
COSTO DE FINANCIACION PATRIMONIAL	28.381.784,06	25.970.259,93	26.132.574,05	28.010.780,35	18.450.000,00	31.604.878,82
EVA DESEABLE	47.655.779,57	8.923.406,39	24.188.758,43	52.884.869,57	-	-
EVA DESEABLE TRIMESTRAL	26.922.648,13			17.628.289,86		

DIPLOMADO EN FINANZAS

INDICADOR CONTABLE						
	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01
PASIVO A LARGO PLAZO	472.145.066,43	441.517.178,71	396.795.439,42	479.136.605,76	743.580.001,20	906.068.973,06
CAPITAL	231.877.320,79	231.877.320,79	231.877.320,79	231.877.320,79	150.000.000,00	150.000.000,00
TOTAL ESTRUCTURA DE CAPITAL	704.022.387,22	673.394.499,50	628.672.760,21	711.013.926,55	893.580.001,20	1.056.068.973,06
TASA DE INTERES PASIVAS	0,1432	0,1451	0,1938	0,1987	0,1626	0,1947
COSTO DE FINANCIACION PATRIMONIAL	33.204.832,34	33.645.399,25	44.937.824,77	46.074.023,64	24.390.000,00	29.205.000,00
UTILIDAD NETA	68.422.483,46	89.612.416,51	120.439.937,96	53.285.583,11	(16.097.354,26)	(507.265.760,74)
EVA	35.217.651,12	55.967.017,26	75.502.113,19	7.211.559,47	(40.487.354,26)	(536.470.760,74)
EVA TRIMESTRAL	55.562.260,53			(189.915.518,51)		
INDICADOR DE GESTION						
SITUACION DESEABLE						
	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01
UTILIDAD NETA DESEABLE	68.422.483,46	89.612.416,51	120.439.937,96	53.285.583,11	24.390.000,00	29.205.000,00
COSTO DE FINANCIACION PATRIMONIAL	33.204.832,34	33.645.399,25	44.937.824,77	46.074.023,64	24.390.000,00	29.205.000,00
EVA DESEABLE	35.217.651,12	55.967.017,26	75.502.113,19	7.211.559,47	-	-
EVA DESEABLE TRIMESTRAL	55.562.260,53			2.403.853,16		

DIPLOMADO EN FINANZAS

INDICADOR CONTABLE					
	Ene-02	Feb-02	Mar-02	Abr-02	May-02
PASIVO A LARGO PLAZO	798.228.985,71	647.531.574,34	647.531.574,34	871.139.769,92	835.388.166,77
CAPITAL	431.877.320,79	431.877.320,79	350.000.000,00	431.877.320,79	431.877.320,79
TOTAL ESTRUCTURA DE CAPITAL	1.230.106.306,50	1.079.408.895,13	997.531.574,34	1.303.017.090,71	1.267.265.487,56
TASA DE INTERES PASIVAS	0,2246	0,2464	0,4436	0,3871	0,339
COSTO DE FINANCIACION PATRIMONIAL	96.999.646,25	106.414.571,84	155.260.000,00	167.179.710,88	146.406.411,75
UTILIDAD NETA	72.447.056,36	51.739.353,87	(27.867.925,08)	55.417.682,90	4.805.466,51
EVA	(24.552.589,89)	(54.675.217,97)	(183.127.925,08)	(111.762.027,98)	(141.600.945,24)
EVA TRIMESTRAL	(87.451.910,98)			(84.454.324,41)	
INDICADOR DE GESTION SITUACION DESEABLE					
	Ene-02	Feb-02	Mar-02	Abr-02	May-02
UTILIDAD NETA DESABLE	96.999.646,25	106.414.571,84	155.260.000,00	167.179.710,88	146.406.411,75
COSTO DE FINANCIACION PATRIMONIAL	96.999.646,25	106.414.571,84	155.260.000,00	167.179.710,88	146.406.411,75
EVA DESEABLE	-	-	-	-	-
EVA DESEABLE TRIMESTRAL	-	-	-	-	-

4.- Aplicación del Balance Scorecard en Expresos del Mar.

Para la creación del Balance Scorecard, se plantearon las metas, visión y objetivos estratégicos de la empresa ; para luego continuar, con los objetivos y los indicadores guía de cada una de las perspectivas que les interesan a la empresa. Tales como perspectivas son: Financieras, de clientes, internas y de

crecimiento y formación, esto con la finalidad de que realmente sean tomadas en cuenta por la gerencia empresarial y se mejoren las operaciones de la organización.

Establecimiento del plan estratégico

Misión: Incrementar el valor de la inversión de “Expresos De Mar”.

Visión: Cumplir con los objetivos estratégicos para lograr incrementar el valor de la inversión.

Objetivos estratégicos:

- 1.- Alcanzar estándares financieros que permitan aumentar el valor de la inversión de Expresos Del Mar.
- 2.- Alcanzar la excelencia operacional.
- 3.- Ser el empleador preferido del sector transporte público de pasajeros hacia la zona Oriental del país.
- 4.- Ser la empresa predilecta de los pasajeros que se dirigen hacia sus destinos.

Luego se aplica, lo referente a las perspectivas, comenzando por las

1.- Perspectivas Financieras:

Objetivos	Indicadores Guía
- Incrementar el ingreso	-Variación de las ventas.
- Maximizar el valor agregado	-E.V.A.
- Retorno de la inversión	- R.O.I.

2.- Perspectiva de Clientes:

Objetivos	Indicadores Guía
- Mejorar la calidad del servicio	- incrementos en la cantidad de pasajes vendido
-Establecer política de precios	- variación de tarifas en los boletos

competitivas

con respecto a los competidores directos.

3.- Perspectiva de procesos internos.

Objetivos

- Disminución racional de los costos operativo
- Reducción de costos de fallas imprevistas

Indicadores Guía

- Disminución del gasto operativo
- Aumento del mantenimiento preventivo por und. Y disminución de gastos imprevistos .

4.- Perspectiva de Formación y Crecimiento.

Objetivos

- Desarrollo de competencias claves
- Satisfacción del personal

Indicadores Guía

- Aumento de horas curso para el personal a fin de mejorar la calidad del servicio.
- Asignar remuneraciones consonas con su desempeño y aporte a la empresa.

Una vez que la empresa comience a utilizar el análisis Score-card entonces se procederá a evaluar consistentemente y a través de un seguimiento riguroso y sistemático, las actividades que lleva a cabo la empresa y de cómo las llevas, para utilizar luego los indicadores de resultados sobre el mercado analizado y de éste modo culminar y completar el Balance Score-card. De ésta forma “Expresos del Mar” se puede consolidar fuertemente frente al mercado, debido a que atacaría las diversas ramas principales y primordiales de una empresa, logrando

así, evitar que se disipen y se desvíen los objetivos estratégicos planteados para la gerencia de la empresa y en pro de la organización.

CONCLUSIONES

En la gran mayoría de los países de habla Hispana, el precio de la moneda local, en términos de dólares o de otras monedas de los países de mayor desarrollo relativo, ha tendido a deteriorarse. Este deterioro continuado tiene efectos significativos sobre la situación financiera de la empresa, tanto directa como indirectamente. Para las empresas que efectúan transacciones denominadas en moneda extranjera, ya sean de endeudamiento o inversión, ya sean de importación o exportación de bienes, el efecto es de inmediato; no obstante, aún las empresas que no tienen contacto comercial con el exterior se ven afectadas por las alteraciones de las tasas de cambio, mediante sus relaciones con los directamente afectados, que pueden ser sus proveedores, sus clientes o sus competidores. Este efecto indirecto tiende a ignorarse en la evaluación financiera de la empresa, al pensar que los únicos afectados por el deterioro del precio internacional de la moneda local, son aquellas empresas que efectúan transacciones directas con el exterior.

El efecto indirecto es de suma importancia y se trasmite a la totalidad de los participantes en la actividad económica del país, ya sea de inmediato o por medio de la reacción en cadena que induce, es por ello, que cuando el tipo de cambio varía en ascenso, la economía en general, se ve afectada y en el caso de Expresos del Mar que es la empresa en cuestión analizada, ésta se ve impactada directamente en las ventas de los pasajes y obviamente en los ingresos obtenidos, pues la mayoría de las personas comienzan a sentir ese impacto y dejan de viajar para consumir los productos netamente de primera necesidad.

Además, la evaluación financiera de la empresa es una tarea necesariamente futurista, en la que se trata de predecir la situación de la empresa

en los próximos años, aunque por razones de economía de la información, se tenga que recurrir a la información histórica. Por otra parte, cabe mencionar que existe una relación directa entre el tipo de cambio y las tasas de interés, además de la inflación, que pueden y deben ser utilizadas por la empresa para su análisis financiero.

Tomando en cuenta ésta relación, la principal razón por la que a los agentes económicos les desagrade la Inflación, se debe al hecho de que ésta variable incrementa el precio de los bienes y servicios, lo cual debería ser malo, ya que con una mayor Inflación se podrían adquirir menor cantidad de bienes. Sin embargo esta afirmación representa una verdad parcial, ya que la Inflación también eleva la renta nominal, pues los salarios son incrementados anualmente para compensar el aumento de precios. Es así que para comprender el efecto neto que tiene la Inflación sobre determinado sistema económico es necesario realizar un análisis más a fondo, además, el problema se presenta, cuando los agentes económicos predicen incorrectamente la tasa real de la Inflación y/o cuando leyes o instituciones, no se adaptan totalmente a los nuevos cambios.

Por otro lado, las continuas variaciones relativas en los precios, en una economía, traen consigo una serie de reacciones en cadena, ya discutidas anteriormente, puesto que al tratar de subsanar, o por lo menos defenderse, de los efectos de la inflación, tanto consumidores como empresas privadas y entes gubernamentales, incrementan las distorsiones que ésta variable macroeconómica causa sobre todo el sistema, produciendo continuas e inesperadas fluctuaciones en las condiciones del ambiente donde opere cualquier la empresa , con lo que se crean y amplían niveles de incertidumbre.

La existencia de la incertidumbre, y peor aún su incremento, conllevan a altos costos para la empresa ya que impide la planificación de las ventas, producción y costos; sin contar las inversiones innecesarias que muchas veces

tienen que realizar a fin de contrarrestar la misma incertidumbre. También es preciso tener en cuenta que la gran parte de las empresas, como se explicó antes, no están en capacidad de realizar cambios rápidos para evitar las secuelas de la inflación, es por ello que la mayoría de las veces, ellas absorben parte del costo del incremento de los precios .

En éste sentido, “Expresos Del Mar” para poder tomar decisiones consonas, debe tener pendiente el problema de la inflación y la posibilidad de que ésta sea continua, las variaciones del tipo de cambio y los ascensos de las tasas de interés, ya que al evaluar el objetivo principal de la investigación se demostró que existe una relación inversa entre el tipo de cambio y las ventas, es decir, a medida que el tipo de cambio aumenta, las ventas disminuyen; lo cual provoca una fuerte influencia sobre las políticas financieras de su organización, a pesar, de que al evaluar su situación actual, ésta fué (dentro de lo que cabe) bastante solidaria y con buenas perspectivas. Sin embargo, cuando evaluamos el R.O.I. trimestral se pudo observar que el último trimestre del año pasado fué negativo y que éste año ha aumentado pero en un margen mínimo; además, al evaluar al E.V.A. se pudo constatar que en varios meses incluyendo los del año 2.002 debía hacerse un ajuste (indicador de gestión) para observar que aún con utilidades, no se estaba alcanzando la meta de agregarle valor a la empresa, la cual se puede alcanzar con la implementación del Balance Score-card y a través del seguimiento constante y continuo, con la utilización de dichas herramientas.

Por tal motivo, los problemas que debería evitar a toda costa ésta empresa son:

Problemas Contables: que se suscitan cuando la tasa de inflación es alta. En éste caso la utilidad real es alterada, “en algunos casos” porque, los pasajes se venden a mayor precio, ingresa más efectivo de lo estipulado pero, a medida que se repone la materia prima (repuestos, nuevos buses, papelería, etc.) el costo es mayor, esto ocurre también con la depreciación, ya que el cálculo que

se hace no se ajusta al costo real del activo y todo esto genera también mayores impuestos y una fluidez de efectivo menor.

Aunque para efectos de nuestra investigación solo se consideraron los efectos directos sobre las ventas, es prudente dejar en evidencia el conjunto de consecuencias que trae consigo ésta relación analizada (tipo de cambio, inflación y tasas de interés) para la empresa en general.

Dificultades de Planificación: hacer análisis de costos y de ingresos es difícil en Expresos del Mar, ya que si hay cambios bruscos del tipo de cambio y de inflación, el pronóstico varía, por lo que resulta una tarea meticulosa y poco fácil de lograr.

Demanda de Capital: El capital que se necesita para operar una empresa aumenta a medida que la inflación también lo hace, la reposición de inventarios entonces se hace más costosa; los sueldos también aumentan, por lo cual los administradores tratan entonces de obtener más capital y el estado a su vez trata de retener el aumento de la inflación, al mismo tiempo como las empresas tratan de obtener capital, Resultado: las tasas de interés aumentan. Este drama es el que se vive dentro de la empresa estudiada, ya que con la devaluación tan acelerada que hemos vivido y la inflación galopante que nos ha tocado sobrellevar, el costo de cada unidad de servicio se ha incrementado al doble, los intereses que se pagan por los créditos han aumentado, al igual que los repuestos utilizados para hacerle mantenimiento preventivo y correctivo a sus unidades ; sin embargo el precio de los pasajes se había mantenido igual desde hace dos años atrás, para mantener el mercado. Este año, Expresos del Mar se vió en la obligación de incrementar en apenas un (20% en promedio) el precio de sus pasajes , lo cual aún así, no se puede equiparar con los aumentos en general que se han suscitado en la economía. Así mismo, los salarios nominales se han visto incrementados por el mismo efecto de la inflación pero éste es solo un efecto ilusorio, pues los salarios reales son cada vez menores. Por otro lado, para

poder cubrir sus gastos y mantener sus niveles de ganancias ha decidido eliminar costos fijos (en este caso las busmozas), cosa que lo que ha logrado con ésta estrategia es disminuir la calidad del servicio; y los problemas económicos de la organización y del país en general siguen en las mismas perspectivas.

RECOMENDACIONES

Se Recomienda entre otras cosas que el analista financiero de Expresos Del Mar, realice evaluaciones más profundas de los ingresos y los costos de la empresa considerando con seriedad y firmeza la alta volatilidad en las tasas de cambio, a fin de determinar el efecto que la devaluación pasada tuvo sobre la empresa y que la eventual devaluación futura tendrá sobre la situación financiera de la misma, es decir, determinar la exposición de la empresa al riesgo cambiario. Tal determinación constituye la primera parte de la evaluación de la empresa ya que debe ser seguida de una segunda parte, más importante aún, que es la determinación de la capacidad por parte de la organización, de contrarrestar el impacto negativo de la devaluación o para aprovechar sus aspectos favorables; ya que la incertidumbre misma, el hecho de no saber que pasará, tiene efectos significativos para la organización, como:

- Reducción en la actividad económica.
- Reducción en las ventas de la empresa (que es lo que se evaluó en éste trabajo de investigación)
- Aumento en los costos de operaciones.
- Desequilibrios en los estados financieros.
- Falta de insumos.
- Aumentos en los requerimientos financieros y finalmente
- Introducción de ineficiencias en la operación.

Adicionalmente, la devaluación misma, tiene otras consecuencias significativas, que bien vale la pena considerarlas, como son:

- Aumento en los costos de los insumos, tanto importados como nacionales
- Reducción en el crédito de proveedores externos

- Necesidades de buscar fuentes alternativas de insumos
- Aumento en el costo de la deuda en moneda extranjera
- Distracción de la atención de la gerencia e
- Inflación real y psicológica.

Como se puede percibir, la exposición de la empresa al riesgo cambiario es un situación compleja ya que no solo depende de las relaciones directas que la empresa tiene con el mundo exterior sino que además está en función de las características económicas y estructurales del mercado interno en el que opera; igualmente no podemos apartar el grave clima político que nos afecta hoy en día y que está tan estrechamente ligado con la situación económica que experimentamos, lo cual hace que el entorno empresarial se torne difícil de equilibrar positivamente, pues todos nos vemos afectados directamente por la situación en general, que nos ha dividido y marcado en dos bandos extremos: oficialistas y opositores.

Por tal motivo, **se propone** igualmente y dada la situación actual de la empresa que analizamos durante el trabajo, a través del uso de las razones financieras, que la empresa realice presupuestos futuros , considerando las relaciones analizadas en su planificación a largo plazo, de modo que en ningún momento estos sean tomados por sorpresa, afectando de manera inesperada al desarrollo normal de la organización dentro del mercado en el que labora.

También, se le recomienda la implantación y el uso de otras herramientas financieras que les sirva de apoyo para evaluar su empresa dentro del mercado, como lo es el uso del E.V.A. y la utilización del balance score-card, que demostraron durante la investigación ser importantes implementos dentro de la organización para llevar un control adecuado de sus actividades, de modo que se orienten hacia el logro de sus objetivos y metas financieras y no financieras.

Y finalmente, se recomienda que se extienda el análisis a los costos para que se puedan evaluar los beneficios netos de la organización, sin dejar a un lado el comportamiento de la economía y de el sector en el que se encuentra la empresa, ya que el no considerarlos puede hacer que la planeación en lugar de beneficiar a la empresa pueda perjudicarla.

De ésta forma se estaría concluyendo la investigación, la cual puede servir de base, para futuras investigaciones que deseen determinar la forma como la empresa se pueda manejar eficientemente, dadas las condiciones tanto internas como externas de la organización.

BIBLIOGRAFÍA

- Krugman, Paul y Obsteld, Maurice. **ECONOMIA INTERNACIONAL.** Teoría y política.
- Toro Ardí, José. **FUNDAMENTOS DE TEORÍA ECONOMICA.** Segunda edición.
- Guerra, José. **LA INFLACIÓN EN VENEZUELA.** Revista del BCV. Año VIII. Número Especial 1993-1994
- Pazos, Felipe. **LA INFLACIÓN EN VENEZUELA.** Revista del BCV. Año VII. Abril-mayo-junio. 1992. Número 2
- **EXPERIENCIA CAMBIARIA EN AMERICA LATINA (VENEZUELA)** Revista del BCV. Volumen X. 1996.
- González, Antonio y Maza Zavala, Domingo. **TRATADO MODERNO DE ECONOMIA.** Primera edición. Santo Domingo.
- Sachs, Jeffrey y Larraín, Felipe. **MACROECONOMÍA EN LA ECONOMIA GLOBAL.** Primera edición. 1993.
- Vives Antonio (1.994). **EVALUACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS.** El impacto de la devaluación y la inflación. Segunda edición. Editorial Trillas. México.
- Koontz, Harold y Heinz Weihvich (1.992). **ELEMENOS DE ADMINISTRACIÓN.** Quinta edición. Editorial Mc Graw Hill. México.
- Weston, Fred y Thomas E. Copeland (1.997). **FINANZAS EN ADMINISTRACIÓN.** Novena Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.
- Call, Steven y Holahan, Will (1.985). **MICROECONOMÍA.** Segunda Edición. Editorial Iberoamérica. México.

- Olivo, Marfa de Latouche Y Ricardo Maldonado (1.996). **FUNDAMENTOS DE MARKETING**. Décima Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.

- Stanton, William y Etzel, Michael (1.996). **ECONOMÍA**. Décima Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.

- Samuelson, Paul y Nordhans, William. **ECONOMÍA**. Décima Quinta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.

GLOSARIO DE TÉRMINOS BÁSICOS

A continuación se definirán algunos términos que fueron utilizados a lo largo de la investigación:

- Activo: Importe total del haber de una persona natural o jurídica, maquinaria, equipo, mobiliario, edificios y otros bienes duraderos reproducibles.
- Amortización: Pago o extensión de una deuda, generalmente a largo plazo.
- Análisis Financiero: El proceso de análisis es la descomposición de un todo orgánico, de una unidad compleja, en sus partes elementales para estudiarlas en particular.
- Apreciación de la Moneda: El incremento en el tipo de cambio de una moneda en términos de otras.
- Balance General: Lista condensada de partidas del activo y del pasivo de una contabilidad, elaborada con el propósito de fijar los saldos o diferencias, en una fecha determinada.
- Banca Comercial: Término general que cubre cualquier limitación gubernamental de libre intercambio internacional a mercaderías.
- Beneficio: Utilidad, plusvalía
- Cámara de Transporte: Asociación de transportistas organizados para la defensa de los intereses de sus miembros y para el fomento de las relaciones comerciales entre sí.
- Capital: Una relación social de producción y posee un carácter histórico transitorio y que arroja plusvalía mediante la explotación del trabajo asalariado.

- Competencia: Es una forma de mercado, un proceso o una actividad; rivalidad de las dos empresas que compiten entre sí dentro de la misma actividad.
- Control de Cambio: Medida de carácter monetario mediante la cual se trata de nivelar desajustes de la balanza de pagos.
- Control de Precios: Precios que son establecidos conscientemente por la simple decisión de un organismo con poder y no por las fuerzas del mercado.
- Correlación: Técnica estadística utilizada para determinar el grado de asociación, entre una o más variables dependientes y una variable independientes.
- Costo: De manera general corresponde a la medida de la que alguien tiene que deshacerse a fin de obtener alguna cosa.
- Corto Plazo: Período mediante el cual una empresa no puede cambiar todos sus factores de producción.
- Crédito: Concesión del uso o posesión de bienes y servicios sin pago inmediato.
- Demanda: La voluntad y capacidad de pagar una suma de dinero por alguna cantidad de un determinado artículo o servicio.
- Depósito Bancario: Capital colocado en un establecimiento de crédito para su custodia y que en unos casos devenga interés y en otras no.
- Depreciación: La reducción del precio o valor de un activo a través del deterioro por el uso.
- Depresión: Período de poca actividad en los negocios en el cual los precios son bajos, el poder adquisitivos de la población reducido y el desempleo alto.
- Deuda: Ocurre cuando una suma de dinero u otros bienes son entregados en calidad de préstamo por una persona u organización a otra.
- Devaluación: La reducción del tipo oficial de una moneda en el mercado monetario.

- Dinero: Cualquier cosa aceptada generalmente como medio de pago o de liquidación de una deuda.
- Dividendo: La cantidad de las utilidades de la compañía que la junta directiva decida distribuir entre los accionistas comunes.
- Divisa: Unidad monetaria de un país.
- Economía: El conjunto de las relaciones sociales.
- Efectivo: Monedas y billetes, constantes y sonantes.
- Empresa: Toda unidad económica productiva y comercializadora de bienes y servicios con fines lucrativos, cualquiera que sea la persona, individual o jurídica, titular del respectivo capital
- Escasez: Condición en la cual hay menos de algo que la gente desearía tener si no costara comprarlo.
- Exportación: Salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior.
- Factura: Cuenta detallada que los factores dan a su principal con los costos de las mercancías que compran y remiten a sus corresponsales.
- Financiamiento: La provisión de dinero, cuando y donde se necesita.
- Finanzas: Rama de la economía que se ocupa de la identificación y evaluación de las políticas financieras del gobierno.
- Flujo de Caja: El flujo de pagos de dinero desde o hacia una empresa.
- Fondo: Cantidad de dinero ahorrada y normalmente invertida para proporcionar un ingreso regular.
- Fuerzas de Mercado: Las fuerzas de oferta y demanda que conjuntamente determinan el precio al cual será vendido un producto y la cantidad de éste que será negociada.
- Ganancia: Retribución al esfuerzo humano, como los ingresos del trabajo y los ingresos de la administración.
- Liquidez: Término opuesto al de liquidez, que indica la dificultad de convertir algunos bienes en efectivo en forma inmediata.

- Ilusión Monetaria: Propensión de responder a los cambios en magnitudes de dinero como si este representara una magnitud real.
- Importaciones: Bienes y servicios que son internados a un país por medio del comercio exterior.
- Impuestos: Contribución, carga, tributo o aportación económica o en especie, que el Estado o una autoridad subalterna exige a los ciudadanos de un país.
- Incertidumbre: Este término es dificultoso de definir en economía según F. H Knight, es que existe incertidumbre cuando hay más de una posible solución para determinado problema.
- Índice de Precios: Número índice de una serie de precios pagados por los consumidores por los artículos que ellos compran comúnmente.
- Inflación: Fenómeno económico que se manifiesta a través de una reducción en el poder adquisitivo del dinero a causa de una elevación de los precios.
- Ingresos: En términos generales, ingreso es la corriente de dinero o de bienes que acumula un individuo, una empresa o la economía durante cierto período.
- Interés: Provecho, utilidad, ganancia. Pago por el uso del dinero ajeno.
- Inversión: Constituye la parte del ingreso nacional no gastada en consumo directo o gastada en la adquisición de factores productivos que el ahorro permite obtener.
- Liquidación: Terminación, disolución o final de una compañía de responsabilidad limitada.
- Macroeconomía: La parte de la teoría económica que se ocupa básicamente del estudio de las relaciones entre agregaciones económicas, cuyas más importante son el ingreso nacional, el ahorro nacional y los gastos del consumidor, los gastos totales, la inversión, el empleo total, la cantidad de dinero, el nivel de precios y la balanza de pagos.

- Mercado: Existe un mercado cuando compradores que deseen cambiar dinero por productos o servicios entran en contacto con vendedores que deseen cambiar productos o servicios por dinero.
- Microeconomía: El estudio de las unidades de decisión individuales, tales como el consumidor, la familia y empresas y además la forma como sus decisiones se interrelacionan para determinar los precios relativos de los bienes y factores de producción y las cantidades de éstos que son comprados y vendidos.
- Moneda: Billetes y monedas que constituyen el medio de pago “corriente” en un país o el medio circulante.
- Necesidad: Deseo de disponer de un buen servicio.
- Organización: Organizar es determinar las actividades necesarias a realizar para alcanzar los objetivos propuestos con el fin de obtener una eficiente ejecución del trabajo.; es estructurar, el organismo en función de los medios humanos y materiales disponibles con el fin de obtener una eficiente ejecución del trabajo.
- Paridad: Equivalencia entre signos monetarios de distintos países, referida a su respaldo metálico.
- Política de Ingresos: Es una política para restringir el incremento de precios e ingresos, con el objeto de establecer los precios.
- Política de Inversión: Incremento de la oferta interna de ahorro destinado a la financiación de la formación de capital, que orienta las inversiones para maximizar sus efectos sobre el desarrollo.
- Política Económica: Conjunto de medidas y acciones llevadas a cabo por el Estado para fomentar, regular, modificar, restringir o prohibir determinadas actividades económicas.
- Precio: Cantidad de dinero que es ofrecido a cambio de una mercancía o servicio.
- Préstamo: Cantidad de dinero que una persona, empresa, gobierno u otra organización obtiene de otro.

- Presupuesto: Es una estimación de los ingresos y los gastos para un período futuro, a diferencia de una cuenta que registra transacciones financieras efectuadas.
- Producción: Material que es el resultado de un proceso previamente establecido.
- Renta: Precio que se paga por el alquiler de la tierra u otra bienechuría.
- Riesgo: Se dice que una decisión está sujeta a riesgo cuando existe alguna incertidumbre en cuanto a los resultados posibles a obtener.
- Salario: estipendio o retribución en dinero, especie u otro provecho que recibe un persona a cambio de la realización de un servicio o trabajo ejecutado por cuenta y subordinación de otro.
- Sector Privado: Sector de la economía que no está bajo control directo del gobierno.
- Sector Publico: El conjunto formado por el gobierno central, las instituciones autónomas, las autoridades locales, las industrias nacionalizadas y las corporaciones públicas.
- Servicios: Consumir o producir bienes que son principalmente intangibles y a menudo consumidos al mismo tiempo en que son producidos.
- Sistema Económico: Es un conjunto coherente de relaciones económicas relativamente estables, derivados de un módulo organizativo de las fuerzas de producción y que opera con dependencia de una estructura determinada.
- Sistema Financiero: Organización bajo la cual funciona todo el mecanismo financiero y se realizan todas las operaciones de activos y pasivos de un país.
- Sociedad: Negocio que puede no constituir una corporación y que está formado por la asociación de una grupo de personas que comparten riesgos y utilidades.
- Sueldo: Todos los pagos en dinero o en especie que reciben los empleados por su trabajo.

- Tasa de Interés: Precio que se paga por una cantidad de dinero que ha sido prestada para una período determinado.
- Utilidad: La definición clásica de utilidad corresponde a satisfacción, placer, llenar plenamente las necesidades, etc. que se derivan de consumir alguna cantidad de un bien.
- Valor: La fuerza de trabajo, es decir, el conjunto de capacidades físicas u espirituales que el hombre pone en acción durante el proceso de producción de bienes materiales, es un elemento necesario de la producción.
- Variables: Es una expresión a la que se puede asignar, durante el curso de un proceso econométrico, un número ilimitado de valores.

FORMATO DE CONTROL DE PASAJEROS

Fecha: / / 2002

<i>SALIDA</i>	<i>HORA</i>	<i>BUS</i>	<i>PASAJEROS</i>	<i>GGAST OS</i>	<i>DIFERENCIA.</i>	<i>%%</i>
<i>Pto-Mat</i>	<i>6:30 a.m</i>					
<i>San Fdo.</i>	<i>6:30 am</i>					
<i>Pto</i>	<i>10:30 a.m</i>					
<i>San Fdo</i>	<i>3:30 p.m</i>					
<i>Tucupita</i>	<i>5:30 p.m</i>					
<i>Carupano</i>	<i>7:00 p.m</i>					
<i>Caripito</i>	<i>8:30 p.m</i>					
<i>Achaguas</i>	<i>8:30 p.m</i>					
<i>Cumaná</i>	<i>9:30 p.m.</i>					
<i>Extra</i>						
<i>Extra</i>						

Entregando Bs. _____

INDICES FINANCIEROS "EXPRESOS DEL MAR, C.A." AÑO 2001

INDICE	FORMULA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
LIQUIDEZ:							
1) RAZON CIRCULANTE	$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	2,60	2,92	1,65	4,37	2,55	1,82
PROMEDIO POR TRIMESTRE		2,39			2,91		
2) PRUEBA ACIDA	$\frac{\text{ACT. CIRC.} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	2,60	2,92	1,65	4,37	2,54	1,82
PROMEDIO POR TRIMESTRE		2,39			2,91		
3) PRUEBA SUPER ACIDA	$\frac{\text{EFECTIVO} + \text{V.NEGOCIABLES}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	2,29	2,54	1,19	3,83	1,94	1,18
PROMEDIO POR TRIMESTRE		2,01			2,31		

APALANCAMIENTO:

1) RAZON DE LA DEUDA	$\frac{\text{PASIVO TOTAL} * 100}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	49,23%	48,00%	38,55%	40,79%	44,78%	48,49%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		45,26%			44,69%		
2) ROTACION DEL INTERES	$\frac{\text{UTIL. ANTES INT. E IMPUES.}}{\text{GASTOS POR INTERESES}}$	7,5	INFINITO	4,0	9,5	-0,1	3,4
PROMEDIO POR TRIMESTRE		5,8			4,3		
3) APALANCAMIENTO EXTERNO	$\frac{\text{TOTAL PASIVO} * 100}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	96,97%	92,32%	62,75%	68,89%	81,10%	94,14%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		84,01%			81,38%		

DIPLOMADO EN FINANZAS

INDICES FINANCIEROS "EXPRESOS DEL MAR, C.A." AÑO 2001

INDICE	FORMULA	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC
LIQUIDEZ:							
1) RAZON CIRCULANTE	$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	1,78	2,03	2,25	6,26	8,77	1,15
PROMEDIO POR TRIMESTRE		2,02			5,39		
2) PRUEBA ACIDA	$\frac{\text{ACT. CIRC.} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	1,78	2,03	2,25	6,25	8,77	1,15
PROMEDIO POR TRIMESTRE		2,02			5,39		
3) PRUEBA SUPER ACIDA	$\frac{\text{EFECTIVO} + \text{V.NEGOCIABLES}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	1,20	1,24	1,36	3,22	5,76	0,33
PROMEDIO POR TRIMESTRE		1,27			3,10		

APALANCAMIENTO:

1) RAZON DE LA DEUDA	$\frac{\text{PASIVO TOTAL} * 100}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	46,82%	42,90%	38,92%	33,36%	42,98%	68,67%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		42,88%			48,34%		
2) ROTACION DEL INTERES	$\frac{\text{UTIL. ANTES INT. E IMPUES.}}{\text{GASTOS POR INTERESES}}$	9,7	3,4	42,5	3,4	0,5	-22,8
PROMEDIO POR TRIMESTRE		18,5			-6,3		
3) APALANCAMIENTO EXTERNO	$\frac{\text{TOTAL PASIVO} * 100}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	88,04%	75,13%	63,71%	50,05%	75,38%	219,20%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		75,63%			114,88%		

INDICES FINANCIEROS "EXPRESOS DEL MAR, C.A." AÑO 2001

DIPLOMADO EN FINANZAS

INDICE	FORMULA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
ACTIVIDAD:							
1) ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	5,79	2,29	3,48	4,11	1,24	0,82
PROMEDIO POR TRIMESTRE		3,86			2,05		
2) DIAS DE CUENTAS POR COBRAR	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} * 360}{\text{VENTAS}}$	62,18	156,92	103,31	87,66	291,14	440,70
PROMEDIO POR TRIMESTRE		107,47			273,17		
3) ROTACION DEL ACTIVO FIJO	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO}}$	0,17	0,08	0,16	0,27	0,17	0,12
PROMEDIO POR TRIMESTRE		0,14			0,19		
4) ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	0,14	0,07	0,14	0,17	0,11	0,09
PROMEDIO POR TRIMESTRE		0,11			0,12		
RENTABILIDAD							
1) MARGEN DE UTILIDAD	$\frac{\text{UTILIDAD NETA} * 100}{\text{VENTAS}}$	42,48%	40,03%	29,93%	33,48%	-19,15%	21,49%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		37,48%			11,94%		
2) RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS TOTALES	$\frac{\text{UTILIDAD NETA} * 100}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	5,89%	2,63%	4,17%	5,83%	-2,07%	1,83%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		4,23%			1,86%		
3) RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE	$\frac{\text{UTILIDAD NETA} * 100}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$	11,59%	5,05%	6,79%	9,84%	-3,75%	3,55%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		7,81%			3,22%		

INDICES FINANCIEROS "EXPRESOS DEL MAR, C.A." AÑO 2001

INDICE	FORMULA	JUL	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC
--------	---------	-----	------	------	-----	-----	-----

DIPLOMADO EN FINANZAS

ACTIVIDAD:

1) ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	<u>VENTAS</u> CUENTAS POR COBRAR	1,05	0,99	0,75	0,55	0,52	0,76
PROMEDIO POR TRIMESTRE		0,93			0,61		
2) DIAS DE CUENTAS POR COBRAR	<u>CUENTAS POR COBRAR*360</u> VENTAS	343,79	362,77	481,15	649,50	694,25	473,12
PROMEDIO POR TRIMESTRE		395,90			605,62		
3) ROTACION DEL ACTIVO FIJO	<u>VENTAS</u> ACTIVO FIJO	0,17	0,21	0,18	0,15	0,18	0,20
PROMEDIO POR TRIMESTRE		0,19			0,18		
4) ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	<u>VENTAS</u> ACTIVO TOTAL	0,11	0,13	0,11	0,10	0,09	0,15
PROMEDIO POR TRIMESTRE		0,12			0,11		

RENTABILIDAD

1) MARGEN DE UTILIDAD	<u>UTILIDAD NETA*100</u> VENTAS	35,81%	39,00%	59,65%	32,34%	-9,07%	-169,72%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		44,82%			-48,82%		
2) RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS TOTALES	<u>UTILIDAD NETA*100</u> ACTIVOS TOTALES	4,09%	5,22%	6,69%	3,08%	-0,81%	-25,23%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		5,33%			-7,65%		
3) RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE	UTILIDAD NETA *100 CAPITAL CONTABLE	7,69%	9,15%	10,95%	4,62%	-1,42%	-80,53%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		9,26%			-25,78%		

INDICES FINANCIEROS "EXPRESOS DEL MAR, C.A." AÑO 2002

INDICE	FORMULA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY
--------	---------	-----	-----	-----	-----	-----

LIQUIDEZ:

DIPLOMADO EN FINANZAS

1) RAZON CIRCULANTE	<u>ACTIVO CIRCULANTE</u> PASIVO CIRCULANTE	8,26	6,97	6,77	7,51	7,36
PROMEDIO POR TRIMESTRE		7,33			7,43	
2) PRUEBA ACIDA	<u>ACT. CIRC. - INVENTARIOS</u> PASIVO CIRCULANTE	8,26	6,97	6,77	7,51	7,36
PROMEDIO POR TRIMESTRE		7,33			7,43	
3) PRUEBA SUPER ACIDA	<u>EFFECTIVO+V.NEGOCIABLES</u> PASIVO CIRCULANTE	4,58	3,19	2,81	4,07	3,96
PROMEDIO POR TRIMESTRE		3,52			4,02	

APALANCAMIENTO:

1) RAZON DE LA DEUDA	<u>PASIVO TOTAL*100</u> ACTIVO TOTAL	39,80%	34,99%	35,42%	45,14%	44,43%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		36,74%			44,79%	
2) ROTACION DEL INTERES	<u>UTIL. ANTES INT. E IMPUES.</u> GASTOS POR INTERESES	4,2	1,9	-2,0	2,9	1,1
PROMEDIO POR TRIMESTRE		1,4			2,0	
1) APALANCAMIENTO EXTERNO	<u>TOTAL PASIVO*100</u> TOTAL PATRIMONIO	66,12%	53,83%	54,84%	82,28%	79,97%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		58,26%			81,13%	

INDICES FINANCIEROS "EXPRESOS DEL MAR, C.A." AÑO 2002

INDICE	FORMULA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY
ACTIVIDAD:						
1) ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	<u>VENTAS</u> CUENTAS POR COBRAR	0,61	0,89	0,21	0,51	0,27

DIPLOMADO EN FINANZAS

PROMEDIO POR TRIMESTRE		0,57			0,39	
2) DIAS DE CUENTAS POR COBRAR	<u>CUENTAS POR COBRAR*360</u> VENTAS	586,56	406,26	1709,61	702,09	1334,30
PROMEDIO POR TRIMESTRE		900,81			1018,20	
3) ROTACION DEL ACTIVO FIJO	<u>VENTAS</u> ACTIVO FIJO	0,16	0,25	0,06	0,15	0,08
PROMEDIO POR TRIMESTRE		0,16			0,12	
4) ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	<u>VENTAS</u> ACTIVO TOTAL	0,10	0,16	0,04	0,09	0,05
PROMEDIO POR TRIMESTRE		0,10			0,07	

RENTABILIDAD

1) MARGEN DE UTILIDAD	<u>UTILIDAD NETA*100</u> VENTAS	31,42%	14,66%	-32,04%	26,81%	4,36%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		4,68%			15,59%	
2) RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS TOTALES	<u>UTILIDAD NETA*100</u> ACTIVOS TOTALES	3,17%	2,40%	-1,31%	2,45%	0,21%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		1,42%			1,33%	
3) RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE	UTILIDAD NETA *100 CAPITAL CONTABLE	5,27%	3,70%	-2,03%	4,47%	0,39%
PROMEDIO POR TRIMESTRE		2,31%			2,43%	

BALANCE GENERAL
DESDE 01-01-2000 AL 31-12-2000

ACTIVOS	
ACTIVOS CIRCULANTES	
EFECTIVO	160.502.838,74
CUENTAS POR COBRAR	16.655.007,56
TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES	177.157.846,30
ACTIVOS FIJOS	
ACTIVOS TANGIBLES	1.092.254.000,45
ACTIVOS INTANGIBLES	7.000,00
TOTAL ACTIVO FIJO	1.092.261.000,45
DEPRECIACIÓN	102.677.175,60
ACTIVOS FIJOS NETOS	989.583.824,85
OTROS ACTIVOS	
	4.870.000,00
TOTAL ACTIVOS	1.171.611.671,15
PASIVOS Y CAPITAL	
PASIVOS	
PASIVO CIRCULANTE	
CUENTAS POR COBRAR	86.721.279,27
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	86.721.279,27
PASIVO A LARGO PLAZO	
CREDITOS	538.237.679,97
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	538.237.679,97
TOTAL PASIVO	624.958.959,24
CAPITAL	
CAPITAL SUSCRITO	150.000.000,00
UTILIDADES O PERDIDAS DEL EJERCICIO	396.608.965,44
RESERVA LEGAL	43.746,17
TOTAL CAPITAL	546.652.711,61
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1.171.611.670,85

DIPLOMADO EN FINANZAS

TOTAL OTROS ACTIVOS	4.870.000,00	4.870.000,00	4.870.000,00	4.870.000,00	4.870.000,00	4.870.000,00
TOTAL DE ACTIVO	1.291.857.139,89	1.328.462.966,33	1.206.080.320,27	1.388.198.082,13	1.434.813.651,89	1.594.787.245,09
PASIVO Y CAPITAL						
PASIVO:						
PASIVO CIRCULANTE:						
EFFECTOS POR PAGAR A BANCOS	9.000.000,00	9.000.000,00	9.000.000,00	9.000.000,00	88.677.456,12	138.677.456,12
CUENTAS POR PAGAR						
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	52.293.934,83	52.293.934,83	52.293.934,83	52.293.934,83	66.140.132,63	68.218.808,49
RETENCIONES POR ENTERAR	832.615,37	900.586,29	931.970,29	1.147.742,23	1.155.167,23	1.170.010,31
ACUMULACIONES POR PAGAR	37.355.960,00	39.000.149,20	42.331.349,20	46.817.149,20	49.953.349,20	52.722.649,20
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	90.482.510,20	92.194.670,32	95.557.254,32	100.258.826,26	117.248.649,06	122.111.468,00
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	99.482.510,20	101.194.670,32	104.557.254,32	109.258.826,26	205.926.105,18	260.788.924,12
PASIVO A LARGO PLAZO						
CREDITOS HIPOTECARIOS	536.511.314,00	536.511.314,00	360.444.751,46	456.965.291,46	436.624.570,20	512.535.715,26
OTROS PASIVOS						
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	536.511.314,00	536.511.314,00	360.444.751,46	456.965.291,46	436.624.570,20	512.535.715,26
TOTAL PASIVO	635.993.824,20	637.705.984,32	465.002.005,78	566.224.117,72	642.550.675,38	773.324.639,38
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	150.000.000,00	150.000.000,00	150.000.000,00	150.000.000,00	150.000.000,00	150.000.000,00
SUPERÁVIT	429.782.005,89	429.782.005,89	429.782.005,89	429.782.005,89	429.782.005,89	429.782.005,89
SUPERAVIT RESERVADO	43.746,17	43.746,17	43.746,17	43.746,17	43.746,17	43.746,17

DIPLOMADO EN FINANZAS

UTILIDADES Y/O PERDIDAS DEL EJERCICIO	76.037.563,63	110.931.229,95	161.252.562,43	242.148.212,35	212.437.224,45	241.636.853,65
TOTAL PATRIMONIO	655.863.315,69	690.756.982,01	741.078.314,49	821.973.964,41	792.262.976,51	821.462.605,71
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.291.857.139,89	1.328.462.966,33	1.206.080.320,27	1.388.198.082,13	1.434.813.651,89	1.594.787.245,09
ACTIVO-PASIVO Y CAPITAL	-	-	-	-	-	-

DIPLOMADO EN FINANZAS

PATENTES	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	1.113.893.665,24	1.113.704.665,24	1.111.948.215,24	1.111.948.215,24	992.635.912,24	1.458.008.025,33
OTROS ACTIVOS:						
ANTICIPO PROVEEDORES	3.760.000,00	3.760.000,00	3.760.000,00	3.760.000,00	3.760.000,00	3.760.000,00
DEPOSITOS EN GARANTIA	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00
TOTAL OTROS ACTIVOS	4.870.000,00	4.870.000,00	4.870.000,00	4.870.000,00	4.870.000,00	4.870.000,00
TOTAL DE ACTIVO	1.673.357.962,49	1.715.386.190,01	1.800.773.310,99	1.730.500.038,76	1.994.414.178,08	2.010.605.014,51
PASIVO Y CAPITAL						
PASIVO:						
PASIVO CIRCULANTE:						
EFFECTOS POR PAGAR A BANCOS	125.234.400,56	174.101.067,23	150.416.460,00		16.287.500,00	347.927.504,60
CUENTAS POR PAGAR						
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	63.442.721,86	57.926.616,76	39.173.164,79	20.904.344,44	7.442.488,75	18.604.413,06
RETENCIONES POR ENTERAR	1.323.297,47	1.402.329,43	1.205.419,75	1.441.441,43	1.794.957,52	2.692.939,30
ACUMULACIONES POR PAGAR	121.327.387,00	60.941.492,20	113.207.463,21	75.756.700,20	88.145.637,94	105.413.352,56
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	186.093.406,33	120.270.438,39	153.586.047,75	98.102.486,07	97.383.084,21	126.710.704,92
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	311.327.806,89	294.371.505,62	304.002.507,75	98.102.486,07	113.670.584,21	474.638.209,52
PASIVO A LARGO PLAZO						
CREDITOS HIPOTECARIOS	472.145.066,43	441.517.178,71	396.795.439,42	479.136.605,76	743.580.001,20	906.068.973,06
OTROS PASIVOS						
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	472.145.066,43	441.517.178,71	396.795.439,42	479.136.605,76	743.580.001,20	906.068.973,06
TOTAL PASIVO	783.472.873,32	735.888.684,33	700.797.947,17	577.239.091,83	857.250.585,41	1.380.707.182,58
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	150.000.000,00	150.000.000,00	150.000.000,00	150.000.000,00	150.000.000,00	150.000.000,00
SUPERAVIT	429.782.005,89	429.782.005,89	429.782.005,89	429.782.005,89	429.782.005,89	429.782.005,89
SUPERAVIT RESERVADO	43.746,17	43.746,17	43.746,17	43.746,17	43.746,17	43.746,17

DIPLOMADO EN FINANZAS

UTILIDADES Y/O PERDIDAS DEL EJERCICIO	310.059.337,11	399.671.753,62	520.149.611,76	573.435.194,87	557.337.840,61	50.072.079,87
TOTAL PATRIMONIO	889.885.089,17	979.497.505,68	1.099.975.363,82	1.153.260.946,93	1.137.163.592,67	629.897.831,93
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.673.357.962,49	1.715.386.190,01	1.800.773.310,99	1.730.500.038,76	1.994.414.178,08	2.010.605.014,51

DIPLOMADO EN FINANZAS

BALANCES GENERALES (AÑO 2002)	(AÑO 2002)				
ACTIVOS:	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
ACTIVO CIRCULANTE					
EFFECTIVO	469.539.309,17	338.125.557,77	294.456.777,33	484.038.132,22	481.246.492,55
VALORES NEGOCIABLES					
CUENTAS POR COBRAR	375.647.427,80	398.362.372,23	413.047.216,47	403.113.025,11	408.331.290,73
EFFECTOS POR COBRAR					
GASTOS PAGADOS POR ADELANTADO	1.519.418,49	3.038.836,98	3.038.836,98	4.558.255,47	4.558.255,47
INVENTARIOS					
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES					
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	846.706.155,46	739.526.766,98	710.542.830,78	891.709.412,80	894.136.038,75
ACTIVOS FIJOS					
INMUEBLES	7.174.850,00	7.174.850,00	7.174.850,00	7.174.850,00	7.174.850,00
DEPRECIACION ACUMULADA INMUEBLE	(2.466.512,83)	(2.586.093,66)	(2.586.093,66)	-2.825.255,32	-2.944.836,15
VEHICULOS	1.873.560.201,00	1.873.560.201,00	1.873.560.201,00	1.873.560.201,00	1.873.560.201,00
DEPRECIACION ACUMULADA VEHICULOS	(463.677.444,10)	(485.535.646,45)	(485.535.646,45)	-529.255.051,15	-551.110.253,50
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	5.920.481,00	5.920.481,00	5.920.481,00	5.920.481,00	5.920.481,00
DEPRECIACION ACUMULADA MAQUINARIAS Y EQUIPOS	(2.076.668,35)	(2.175.343,03)	(2.175.343,03)	-2.372.692,39	-2.471.367,07
MOBILIARIO Y EQUIPO	23.224.552,75	23.224.552,75	23.224.552,75	23.224.552,75	23.224.552,75
DEPRECIACION ACUMULADA MOBILIARIO Y EQUIPOS	(8.486.545,98)	(8.873.621,86)	(8.873.621,86)	-9.647.773,62	-10.034.849,50
MEJORAS PROD. ARRENDADA	3.420.825,80	3.420.825,80	3.420.825,80	3.420.825,80	3.420.825,00
AMORTIZACION MEJORAS A PROP. ARRENDADA	(1.093.261,46)	(1.150.275,22)	(1.150.275,22)	-1.264.302,74	-1.321.316,50

DIPLOMADO EN FINANZAS

PATENTES	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000	7.000
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	1.435.507.477,83	1.412.986.930,33	1.412.986.930,33	1.367.942.835,33	1.345.425.287,03
OTROS ACTIVOS:					
ANTICIPO PROVEEDORES					
DEPOSITOS EN GARANTIA	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00
TOTAL OTROS ACTIVOS	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00	1.110.000,00
TOTAL DE ACTIVO	2.283.323.633,29	2.153.623.697,31	2.124.639.761,11	2.260.762.248,13	2.240.671.325,78
PASIVO Y CAPITAL					
PASIVO:					
PASIVO CIRCULANTE:					
EFFECTOS POR PAGAR A BANCOS					
CUENTAS POR PAGAR					
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	11.874.594,07	12.394.959,73	11.298.714,78	18.473.415,09	19.138.322,49
RETENCIONES POR ENTERAR	2.776.230,30	2.934.952,46	2.915.186,29	3.248.915,15	3.406.405,15
ACUMULACIONES POR PAGAR	87.839.840,20	90.754.440,20	90.754.440,20	97.078.940,20	99.001.140,20
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	102.490.664,57	106.084.352,39	104.968.341,27	118.801.270,44	121.545.867,84
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	102.490.664,57	106.084.352,39	104.968.341,27	118.801.270,44	121.545.867,84
PASIVO A LARGO PLAZO					
CREDITOS HIPOTECARIOS	798.228.985,71	647.531.574,34	647.531.574,34	871.139.769,92	835.388.166,77
OTROS PASIVOS	8.110.616,89	16.221.233,78	24.331.850,67	30.577.702,56	38.688.319,45
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	806.339.602,60	647.531.574,34	647.531.574,34	901.717.472,48	874.076.486,22
TOTAL PASIVO	908.830.267,17	753.615.926,73	752.499.915,61	1.020.518.742,92	995.622.354,06
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	350.000.000,00	350.000.000,00	350.000.000,00	350.000.000,00	350.000.000,00
SUPERAVIT	947.120.205,76	947.120.205,76	947.120.205,76	723.485.033,34	723.485.033,34
SUPERAVIT RESERVADO	4.966.104,00	4.966.104,00	4.966.104,00	4.966.104,00	4.966.104,00

DIPLOMADO EN FINANZAS

UTILIDADES Y/O PERDIDAS DEL EJERCICIO	72.407.056,36	97.921.460,82	70.053.535,74	161.792.367,87	166.597.834,38
TOTAL PATRIMONIO	1.374.493.366,12	1.400.007.770,58	1.372.139.845,50	1.240.243.505,21	1.245.048.971,72
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.283.323.633,29	2.153.623.697,31	2.124.639.761,11	2.260.762.248,13	2.240.671.325,78

Estado de ganancias y pérdidas Año 2.001

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (AÑO 2001)	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS	179.007.583,00	87.167.547,00	168.127.300,00	241.647.959,00	155.183.709,00	135.865.943,00
COSTOS	72.567.384,07	44.504.998,78	84.768.727,81	126.660.140,77	139.798.431,28	79.076.720,77
GASTOS OPERATIVOS	18.722.062,41	7.768.881,90	16.367.378,00	24.609.733,95	18.176.908,29	15.623.661,93
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	87.718.136,52	34.893.666,32	66.991.194,19	90.378.084,28	(2.791.630,57)	41.165.560,30
GASTOS FINANCIEROS	11.680.572,89		16.669.861,71	9.482.434,36	26.919.357,33	11.965.931,10
UTILIDAD NETA	76.037.563,63	34.893.666,32	50.321.332,48	80.895.649,92	(29.710.987,90)	29.199.629,20

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (AÑO 2001)	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS	191.061.254,15	229.771.741,35	201.926.866,00	164.761.453,62	177.393.921,66	298.878.516,50
COSTOS	78.014.672,90	66.482.117,85	63.397.873,05	75.504.787,46	71.992.650,64	165.582.505,43
GASTOS OPERATIVOS	36.789.275,84	36.490.231,97	15.186.736,75	13.870.484,29	90.454.021,40	619.251.187,43
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	76.257.305,41	126.799.391,53	123.342.256,20	75.386.181,87	14.947.249,62	(485.955.176,36)
GASTOS FINANCIEROS	7.834.821,95	37.186.975,02	2.902.318,24	22.100.598,76	31.044.603,88	21.310.584,38
UTILIDAD NETA	68.422.483,46	89.612.416,51	120.439.937,96	53.285.583,11	(16.097.354,26)	(507.265.760,74)

Estado de Ganancias y pérdidas Año 2.002.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (AÑO 2002)	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
INGRESOS	230.551.704,00	353.004.794,55	86.977.200,00	206.697.870,55	110.169.275,27
COSTOS	52.177.440,66	109.232.752,38	71.481.479,96	58.167.916,05	26.958.312,02
GASTOS OPERATIVOS	83.412.363,70	137.405.709,22	33.930.047,12	63.212.190,83	44.249.406
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	94.961.899,64	106.366.332,95	(18.434.327,08)	85.317.764	38.961.557
GASTOS FINANCIEROS	22.514.843,28	54.626.979,08	9.433.598,00	29.900.080,77	34.156.091
UTILIDAD NETA	72.447.056,36	51.739.353,87	(27.867.925,08)	55.417.683	4.805.467

Estado de Ganancias y Pérdidas Año 2.000

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESO	118.069.470,00	98.866.237,00	124.732.761,00	138.343.055,03	126.591.791,95	115.141.829,00
COSTOS	40.330.562,08	31.782.903,27	35.288.461,25	40.595.970,90	38.552.406,92	39.297.481,22
GASTOS OPERATIVOS	35.974.366,60	33.931.618,42	34.800.163,37	29.494.658,38	40.779.099,54	33.874.272,65
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	41.764.541,32	33.151.715,31	54.644.136,38	68.252.425,75	47.260.285,49	41.970.075,13
GASTOS FINANCIEROS	10.404.512,41	6.704.603,65	14.988.759,14	10.103.181,57	13.130.181,97	15.642.563,00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	31.360.028,91	26.447.111,66	39.655.377,24	58.149.244,18	34.130.103,52	26.327.512,13
IMPUESTOS	300.887,41	866.604,68	1.409.930,29	2.544.002,38	12.449.767,06	35.000,00
UTILIDAD NETA	31.059.141,50	25.580.506,98	38.245.446,95	55.605.241,80	21.680.336,46	26.292.512,13

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESO	142.825.578,00	206.154.155,68	151.167.410,26	118.439.650,50	116.884.583,90	211.577.889,50
COSTOS	39.441.799,10	54.870.064,90	68.609.356,45	41.755.858,14	34.291.047,67	98.382.039,07
GASTOS OPERATIVOS	28.430.301,84	43.732.296,53	33.637.796,61	55.869.581,10	34.377.025,92	68.292.313,75
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	74.953.477,06	107.551.794,25	48.920.257,20	20.814.211,26	48.216.510,31	44.903.536,68
GASTOS FINANCIEROS	6.007.171,46	5.562.028,22	31.799.855,72	6.244.122,57	8.597.477,39	11.311.555,10
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	68.946.305,60	101.989.766,03	17.120.401,48	14.570.088,69	39.619.032,92	33.591.981,58
IMPUESTOS	114.503,82	2.131.361,00	73.650,00	3.070.829,93	20.041,15	107.037,96
UTILIDAD NETA	68.831.801,78	99.858.405,03	17.046.751,48	11.499.258,76	39.598.991,77	33.484.943,62