

PROCEDIMIENTO PARA EVALUAR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Lic. Yanelys Yero Hernández

MSc. en Gestión y Desarrollo de Cooperativas
Profesora Asistente. Universidad de Las Tunas
E-mail: yanelysy@ult.edu.cu

Lic. María de los A. Utra Hernández

MSc. en Educación Superior
Profesora Auxiliar. Universidad de Las Tunas
E-mail: mariautra@ult.edu.cu

Lic. Alina Alonso de Queda

MSc. en Educación Superior
Profesora Auxiliar. Universidad de Las Tunas
E-mail: alina@ult.edu.cu

RESUMEN

En este trabajo se presenta un Procedimiento para la evaluación de la actividad económica, permitiendo analizar el comportamiento de la actividad económica a través de una propuesta en el orden de las operaciones, con el fin de contribuir a elevar los niveles de eficiencia y demostrar su utilidad con fines administrativos, al convertirse en un instrumento que permite detectar los problemas técnicos organizativos del sistema y la revelación de sus reservas internas. Estos planteamientos explican lo conveniente de un estudio especial de todo aquello que se refiera al análisis económico en general y, en particular del análisis de la actividad de las empresas industriales. Un correcto análisis económico le permitirá a la gerencia tener en sus manos una herramienta eficaz para la toma de decisiones, brindándole a la dirección de la empresa la información que necesita para conocer el comportamiento de su eficiencia económica en determinado período productivo.

INTRODUCCIÓN

La sociedad, las organizaciones, los individuos y el entorno tienden a cambiar rápidamente, por eso todo lo que nos rodea tiene que acoplarse al ritmo de la sustitución de las normas que rigen al nuevo orden social, empresarial y productivo. Para que una empresa cuente con una dirección eficiente es preciso conocer periódicamente los resultados obtenidos y determinar los factores que inciden sobre ello, con el fin de tomar decisiones, para esto se necesita un control adecuado de los recursos con que cuenta la entidad, un registro donde se asienten los hechos contables que permita conocer lo que cuesta producir cada renglón. Un correcto análisis económico le permitirá a la gerencia tener en sus manos una herramienta eficaz para la toma de decisiones, brindándole a la dirección de la empresa la información que necesita para conocer el comportamiento de su eficiencia económica en determinado período productivo.

El procedimiento que seguidamente se muestra ha sido elaborado con el propósito de realizar un análisis del comportamiento de la actividad económica, a través de un ordenamiento de las operaciones con el fin de contribuir a elevar la eficiencia.

Paso 1: Análisis de la Producción

La producción industrial puede medirse en términos físicos y de valor; en el primer caso existen indicadores estadísticos que permiten caracterizar dicha producción desde el punto de vista de sus valores de uso, ya que son los que en definitiva van a satisfacer, en forma concreta, las necesidades de la sociedad.

Este análisis estará conformado por un análisis del volumen de producción total, y por surtidos su estructura y dinámica; así como un análisis de las ventas, además de analizar la composición de la producción bruta y la producción mercantil.

1.1 Análisis de Volumen

Los indicadores de producción en términos de valor también revisten una gran importancia, ya que permiten obtener agregados para el análisis a diferentes niveles, dígame: empresas, ramas, sectores, etc. Dentro de este contexto el indicador más relevante lo constituye la producción bruta (PB).

La estructura y dinámica de la producción de lo que trata es de conocer la composición interna, es decir, los elementos que la conforman, así como establecer las comparaciones con el plan o con cifras de períodos anteriores, con el fin de conocer la evolución de la producción.

Se propone realizar este análisis a través de la siguiente tabla de salida:

Tabla # 1: Análisis del volumen de producción

U/M: Unidades Físicas

Productos	Real 2008	Plan 2009	Real 2009	Plan09/Real08	Real09/Plan09	% Integrales

Fuente: Elaboración propia

El cumplimiento del plan de producción puede analizarse, simplemente, de manera global, lo que no es otra cosa que el estudio de su dinámica. Sin embargo, de esta manera no se mide si la composición de la producción creada, desde el punto de vista de su valor de uso, está en correspondencia con la estructura planificada, lo que debe ser expresión de las necesidades sociales. Este análisis, aunque mide cómo se ha cumplido el plan, muestra si ha habido cumplimientos o incumplimientos en la fabricación de algunos productos, lo que se puede encubrir a costa de una fabricación intensiva de productos secundarios. De ahí, que se proponga realizar además el análisis del cumplimiento del plan por el método de aceptación o surtido. Por este método sólo se van a aceptar como cumplidas aquellas producciones que están en los límites de la cuantía planificada, sin considerar los sobrecumplimientos.

Se calcula:

$$Im a = \frac{Pa}{Pp}$$

Donde:

Ima: Índice por el método de aceptación o surtido

Pa: Producción aceptada

Pp: Producción planificada

Se propone la siguiente tabla de salida:

Tabla # 2: Análisis de la producción por el método de aceptación U/M: Físicas

Productos	Producción aceptada 2009	Producción planificada 2009	(Pa/Pp)*100
Total			

Fuente: Elaboración propia

Se propone realizar además, un análisis de las ventas, para lo cual se recomienda la siguiente tabla de salida.

Tabla # 3: Análisis de las ventas U/M: Pesos

Productos	Real 2008	Plan 2009	Real 2009	Plan09/Real08	Real09/Plan09	% Integrales

Fuente: Elaboración propia

1.2 Análisis de la producción bruta

Representa la expresión de los gastos de trabajo productivos, ejecutados por la empresa en la producción de mercancías durante un período de tiempo, por lo que en su composición se incluye la producción mercantil, la variación del inventario de productos en proceso y la producción para la inversión con medios propios.

Tabla # 3: Análisis de la producción bruta U/M: Valor

Elementos que la componen	Real 2008	Plan 2009	Real 2009	Real/Plan 2009	Real2009/Real 2008

Fuente: Elaboración propia

1.3 Análisis de la producción mercantil

Otro indicador de producción en términos de valor que reviste particular importancia es la producción mercantil (PM), o sea, aquella destinada a la venta, a la inversión propia y al consumo no productivo dentro de la empresa. Es considerado un indicador estadístico. Su forma general de cálculo es como sigue:

Ventas netas de producción	xxx
Margen comercial	xxx
Ingresos por la prestación de servicios	xxx
(+) Aumento (-) Disminución de la variación de los productos terminados (valorados a precio de ventas)	xxx
Producción mercantil – valor	xxx

Se hace necesario precisar el alcance del indicador ventas netas dentro de la producción mercantil.

Ventas Netas: Comprenden los importes por las entregas a clientes de productos terminados, trabajos efectuados, servicios prestados y mercancías adquiridas para este fin, las subvenciones a recibir del Presupuesto del Estado y deducido el Impuesto por las ventas y devoluciones y rebajas en ventas.

Este indicador quedaría conformado de la siguiente forma:

(Los números dentro del paréntesis señalan su correspondencia con el Nomenclador Nacional de Cuentas).

Ventas (900 a 915)
(+) Subvenciones (916 a 919)
(-) Devoluciones y rebajas en ventas (800 a 804)
(-) Impuestos por las ventas o Importe de recuperación (805 a 809)
= Ventas netas

El indicador producción mercantil incluye además, el importe de las ventas por la prestación de servicios a terceros.

Se propone la siguiente tabla de análisis:

Tabla # 4: Análisis de la producción mercantil U/M: Valor

Elementos que componen	Real 2008	Plan 2009	Real 2009	Real2009/ Real 2008	Real /Plan 2009	% Integrales

Fuente: Elaboración propia

1.4 Análisis de ritmicidad

Por ritmicidad se entiende el movimiento que experimenta la producción en un período de tiempo dado. Una condición importante para el cumplimiento del plan de producción es, precisamente, el carácter rítmico que debe tener dicha producción, es decir, su grado de estabilidad. La ausencia de un ritmo adecuado de la producción obedece tanto a causas objetivas como subjetivas; pero en ambos casos ello no es más que una expresión de ineficiencia en la gestión de la empresa.

Para este análisis se propone utilizar tanto tablas de análisis, así como gráficos de tendencia.

TABLA # 5: Análisis de ritmicidad de la producción. U/M: Físicas

Período	PLAN	REAL	R / P (%)	Desviación (%)
I				
II				
III				
IV				
V				
VI				
Total				

Fuente: Elaboración propia

Paso 2. Análisis de Indicadores de eficiencia

Eficiencia

Es el logro de un objetivo al menor costo posible. Buscando un uso óptimo de los recursos disponibles para lograr los objetivos deseados.

Los indicadores que se proponen deben de calcularse para el período en que se analiza y compararlos con el valor obtenido en igual período anterior. También pudiera compararse con su valor planificado.

✓ **Valor agregado**

El valor agregado o valor añadido es la diferencia entre el ingreso y los costos de la materia prima y el capital fijo. Desde el punto de vista contable es la diferencia entre el importe de las ventas y las compras. Se considera el valor creado a lo largo del proceso de producción descontando el costo de las materias primas y materiales, así como los servicios recibidos de terceros. Se define como la producción de bienes y servicios menos el consumo intermedio. Se expresa en miles de pesos con un decimal.

El valor agregado puede estimarse para una empresa, un país o un sector de la economía, en otros términos puede decirse que el valor agregado es la diferencia entre el valor de la producción y el de los insumos.

Se calcula:

$$VA = I - (CM + SR)$$

Donde:

VA: Valor Agregado

I: Ingresos

CM: Consumo Material

SR: Servicios Recibidos de terceros

Se propone realizar su análisis a través de la siguiente tabla de análisis:

TABLA # 6: Análisis del valor agregado.

U/M: _____

Elementos que lo componen	Real 2008	Plan 2009	Real 2009	(Real2009/ Real 2008) *100	(Real 2009/Plan 2009)*100	% Integrales 09	% Integrales 08
Ingresos							
Consumo material							
Servicios recibidos de terceros							

Fuente: Elaboración propia

✓ **Productividad del trabajo**

Caracteriza el grado de aprovechamiento de la fuerza de trabajo productiva, constituye uno de los principales indicadores que permite medir la eficiencia, al asumir que es necesaria la mejora de la misma, es indispensable su medición para identificar niveles de desarrollo y de avance. Este indicador se define como la optimización de los recursos humanos empleados para obtener el máximo de la producción deseada. Se calcula como el cociente entre el Valor Agregado y el Promedio de Trabajadores. Se expresa en unidades monetarias (pesos).

Se calcula:

$$P = \left(\frac{VA}{L} \right)$$

Donde:

P: Productividad del trabajo

VA: Valor agregado

L: Promedio de trabajadores

✓ **Fondo de salario**

Comprende el ingreso en moneda nacional (excluye pesos convertibles) que reciben los trabajadores (incluidos o no en el registro) en correspondencia con la cantidad y calidad del trabajo aportado por los mismos. Incluye los egresos que salen del fondo de salario de la entidad y que se contabilizan como tal en el elemento 50000 del Sistema de Costo de la entidad, incluido el descanso retribuido acumulado.

✓ **Salario medio**

Representa la remuneración que como promedio percibe un trabajador en un período determinado.

El mismo se calcula:

$$SM = \frac{FS}{L}$$

Donde:

SM: Salario medio

L: Promedio de trabajadores

FS: Fondo de salario

✓ **Gasto de salario por peso de producción bruta**

Establece la relación entre el gasto de salario y la producción bruta. Tratándose de gastos, será importante que sean lo más reducido posible y, consecuentemente, será de interés que el valor resultante sea cada vez más pequeño.

Se determina:

$$\frac{FS}{PB}$$

Donde:

FS: Fondo de salario

PB: Producción bruta

✓ **Gasto material por peso de producción bruta**

Establece la relación entre el gasto material y la producción bruta. Entre más se acerque a cero más favorable se considerará la relación.

Se determina:

$$\frac{GM}{PB}$$

Donde:

GM: Gasto material *

PB: Producción bruta

*Comprende la sumatoria en todas las cuentas de gastos de las subcuentas siguientes:

- Materias primas y materiales
- Combustibles y
- Energía

✓ **Nivel de desgaste de los Activos Fijos Tangibles (AFT)**

Representa cuánto se ha consumido de los activos fijos en la actividad empresarial, se obtiene de dividir la depreciación acumulada sobre los activos fijos tangibles, este indicador gana importancia cuando dentro de la estructura de la entidad, estos son representativos dentro del total de activos.

Se calcula:

$$ND = \frac{DA}{AFT}$$

Donde:

ND: Nivel de desgaste

DA: Depreciación acumulada

AFT: Total de Activos Fijos Tangibles

En este caso sólo se escogerán aquellos activos fijos tangibles que tributan directamente a la producción, para este análisis se propone la siguiente tabla:

Tabla # 7: Análisis del desgaste de los AFT

U/M: _____

Activos Fijos Tangibles	Cantidad	Valor	Depreciación Acumulada	% Integrales

Fuente: Elaboración propia

Utilización de la capacidad disponible

La capacidad productiva de una empresa industrial representa la máxima producción anual posible, de un producto dado, ejecutada con el pleno aprovechamiento de los equipos y áreas de producción con que cuenta dicha empresa, considerando el mejoramiento de la organización de la producción y el trabajo.

Para obtener la capacidad productiva de una empresa, se parte del fondo productivo que es realmente utilizable, tomando en consideración las condiciones técnicas y organizativas y el régimen de trabajo vigente en la empresa.

La capacidad de producción se expresa en la misma unidad de medida en que se planifica la producción y, en algunas ocasiones, en las unidades de medida de la materia prima procesada.

Este análisis se propone realizarlo a través del cálculo del coeficiente de aprovechamiento de la capacidad, indicador este que deberá calcularse para cada tipo de producto. El mismo se expresa en por ciento y se calcula:

$$\text{Coeficiente de aprovechamiento} = \frac{\text{Volumen de producción}}{\text{Capacidad productiva promedio}}$$

✓ **Costo de la subactividad**

El pleno aprovechamiento de las capacidades se alcanza en una empresa cuando se aprovechan al máximo sus factores de producción. Si no se alcanzan los niveles predeterminados, que serían considerados los normales, se crea subactividad.

Los costos de subactividad pueden cuantificarse lo que permite calcular sus efectos. Para determinar los efectos de la subactividad se le restan a los costos fijos del período, los costos imputables a la producción real. Se pueden aplicar la siguiente formulación:

$$\text{Costo de la subactividad} = \text{Costos fijos} - \text{Costos fijos imputables}$$

$$\text{Costos fijos imputables} = \text{Costo fijo} \times \text{actividad real} / \text{Capacidad máxima instalada}$$

Paso 3. Análisis de costos y gastos

Este análisis se propone realizarlo a través de las técnicas de análisis de variación y porcentajes integrales, aplicadas a distintas informaciones, el análisis tendrá varios momentos:

3.1 Análisis del Estado de Resultado

Con el objetivo de conocer el peso de cada partida que lo conforma dentro del indicador ventas, y concentrándose especialmente en aquellas partidas de costos y gastos que más estén incidiendo.

TABLA # 9: Análisis del Estado de Resultado U/M: Pesos

Indicadores	Real 2008	Plan 2009	Real 2009	Análisis de las desviaciones en pesos		Análisis de estructura	
				Real 2009-Real 2008	Real-Plan 2009	% integrales 2008	% integrales 2009

Fuente: Elaboración propia

En dependencia de aquellas partidas que más incidan dentro de las ventas, se abrirá en sus partes componentes el indicador que más deteriorado esté, lo cual pudiera realizarse de la manera siguiente.

TABLA # 10: Apertura y análisis del Indicador más deteriorado U/M: Pesos

Indicadores	Real 2008	Plan 2009	Real 2009	Análisis de las desviaciones en pesos		Análisis de estructura	
				Real 2009-Real 2008	Real-Plan 2009	Real 2009-Real 2008	Real -Plan 2009

Fuente: Elaboración propia

3.2 Análisis de los gastos por elementos

Con el objetivo de conocer cuáles son los elementos de gastos que mayor incidencia tienen dentro del costo de los productos se procederá a realizar el análisis de los elementos de gastos, desglosados por productos, para lo cual se propone utilizar una tabla de análisis similar a la siguiente:

TABLA # 11: Análisis de los elementos de gastos desglosado por productos U/M: Pesos

Gastos por elementos	Producción por tipo de producto									Análisis de las desviaciones en pesos		Análisis de estructura	
	Real 2008			Real 2009-Real 2008			Real -Plan 2009			Real 2009-Real 2008	Real - Plan 2009	% integrales 2009	% integrales 2008
	1	2	3	1	2	3	1	2	3				

Fuente: Elaboración propia

Paso 4. Análisis de Indicadores Financieros

Para asegurar elevados resultados del análisis se hace necesario partir de que los estados financieros de la empresa están directamente condicionados por su actividad productiva económica, por lo que los indicadores financieros están estrechamente vinculados con todos los demás indicadores.

A la empresa objeto de análisis se le proponen un conjunto de indicadores financieros para completar y culminar la propuesta a seguir en la realización del análisis de su actividad económica.

4.1 Análisis de liquidez:

La Liquidez es la capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo, es decir la capacidad potencial de pagar sus obligaciones en el corto plazo. Permite medir la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, a partir de los activos corrientes.

Atendiendo al grado de liquidez del Activo Circulante, se pueden obtener varios índices según el grado de liquidez de las partidas que se tomen para su confección. Basado en esta escala se puede hablar de cuatro índices de liquidez en una empresa.

La importancia de estos índices de liquidez radica en el grado de realización de los diversos elementos del activo circulante que se tomen para su cálculo y del grado de exigibilidad del pasivo circulante.

A la empresa que se estudia se le recomiendan dos razones para efectuar este análisis:

- ✓ **Razón circulante:** también denominada índice de liquidez general. Se expresa tanto por uno o en veces. Cuando esta razón es menor que uno la empresa ha perdido su liquidez y técnicamente se encuentra en una situación de suspensión de pagos. Esta razón debe alcanzar valores mayores que 1, aunque lo más adecuado, de forma general, es que se comporte con un valor de 2, o bien próximo. Si el activo circulante es mucho mayor que el doble del pasivo circulante, es posible que la empresa esté inmovilizando sus activos circulantes y por lo tanto obtenga de ellos una baja rentabilidad.

Se calcula:

$$Rc = \frac{Ac}{Pc}$$

Donde:

Rc: Razón circulante

Ac: Activos circulantes

Pc: Pasivos circulantes

- ✓ **Razón ácida:** También llamada por muchos autores liquidez inmediata. Mide la capacidad de enfrentar las obligaciones más exigibles, a partir de los activos circulantes sin la inclusión de las partidas menos líquidas. Se expresa en veces o tanto por uno.

Se calcula:

$$Ra = \frac{Ac - I}{Pc}$$

Donde:

Ra: Razón ácida
Ac: Activos Circulantes
Pc: Pasivos Circulantes
I: Inventarios

4.2 Análisis de actividad

Los índices o ratios de actividad o rotación, como su propio nombre lo indica permiten analizar cuántas veces a rotado el elemento económico seleccionado.

Estos ratios sirven de complemento a los índices anteriores ya que sus resultados proporcionan elementos que permiten profundizar en el comportamiento de algunos de ellos.

En un primer grupo se presentan los distintos índices que permiten conocer cuál ha sido la rotación de los diferentes rubros del activo de la empresa; en un segundo grupo se muestran los índices que analizan los ciclos de cobros y pagos, y en un tercer grupo aparecen los índices o ratios de rotación de los principales rubros de Inventarios.

En el caso de la empresa que se estudia las cuentas por cobrar y por pagar están dentro del término establecido, por lo que no se consideran un problema en estos momentos. Cuando estas cuentas no cumplan con el ciclo establecido, se debe analizar un análisis de actividad de saldo.

En el caso de los inventarios, estos tienen un peso significativo dentro del activo circulante, motivo este por el que se propone su estudio.

- ✓ **Rotación de Inventarios:** indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas, la rapidez de consumo de materiales o materia prima y la rapidez de producción. Teniendo en cuenta los distintos tipos de inventario que existen en una empresa se determina la rotación y ciclo para los más importantes.

Rotación de Inventarios Materias Primas y Materiales

Expresa cuántas veces se han consumido los inventarios medios de materiales en el período.

Se calcula:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Materiales consumidos}}{\text{Promedio de Inventario de Materiales}}$$

Además resulta pertinente determinar cada cuántos días rotan estos.

$$\text{Plazo Medio de Inventario} = \frac{\text{Número en días del ejercicio}}{\text{Rotación del inventario Materias Primas y Materiales}}$$

Rotación de Inventarios Producción en Proceso

Por lo general este índice suele utilizar como numerador, los inventarios promedios con el fin de que este índice refleje el comportamiento promedio y no la situación en un determinado momento que puede ser no representativa de la gestión de la empresa.

Mientras menor sea el resultado de este ratio, mayor será la eficiencia en el uso de este recurso pues indicará que los mismos permanecen inmovilizados menor tiempo.

Se calcula:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de la producción bruta}}{\text{Inventario promedio de Producción en Proceso}}$$

Además se determinará su ciclo de rotación.

$$\text{Plazo medio de inventario} = \frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Rotación de Inventarios Producción en Proceso}}$$

Rotación de Inventarios Producción Terminada

Al igual que el anterior utiliza como numerador los inventarios promedios con el fin de que refleje el comportamiento promedio y no la situación en un determinado momento que puede ser no representativa de la gestión de la empresa.

Mientras menor sea el resultado de este ratio, mayor será la eficiencia en el uso de este recurso pues indicará que los mismos permanecen inmovilizados menor tiempo.

Se calcula:

$$\text{Rotación Inventarios} = \frac{\text{Inventario de productos terminados x intervalo de tiempo}}{\text{Costo de producción mercantil}}$$

4.3 Análisis de la Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica o rendimiento de la inversión es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el total de activos. La ecuación destaca la forma en que la rentabilidad económica resume, en buena medida, el desempeño económico de la empresa. Para aumentar la razón es necesario mejorar la rentabilidad de las ventas y la rotación de los activos totales, esta es la mejor variante; también puede ocurrir que aumente el margen en mayor proporción que la disminución de la rotación, y viceversa. Por tanto la rentabilidad económica o rendimiento de la inversión mide el efecto sobre la gestión de las ventas, sobre la gestión de los costos y sobre la gestión de los activos.

Son muy variados los criterios en cuanto a qué utilidad seleccionar, para el cálculo de estos índices. Hay autores que usan la utilidad antes de impuesto (UAI) alegando que esta partida refleja lo que la empresa ha generado y por consiguiente su comparación es más real. Hay otros que toman la utilidad después de impuestos como aquella que refleja con lo que se quedó en la empresa y por consiguiente su uso muestra resultados más consistentes.

Se calcula:

$$\text{Rentabilidad económica} = \text{Rentabilidad de las ventas} \times \text{Rotación de los activos totales}$$

Si se plantea la ecuación a partir de las relaciones que la conforman, se tiene:

$$\frac{\text{UAI}}{\text{Activos totales promedios}} = \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales promedios}}$$

De la ecuación anterior se tiene que:

- 1ro. La relación entre UAI y los activos totales promedios, permite conocer el rendimiento alcanzado a la inversión promedio. Permite medir el grado de eficiencia con que se han gestionado los activos. Se expresa en tanto por uno o tanto por ciento si se multiplica la razón por 100.
- 2do. La relación UAI y las ventas netas, permite conocer el comportamiento de las utilidades generadas por la empresa con relación las ventas, dicho de otra manera la rentabilidad sobre las ventas. Se expresa igual que la relación anterior.
- 3ro. La razón ventas netas/ activos totales promedios, permite establecer la frecuencia de rotación de los activos totales que como promedio ha empleado la empresa en un período de tiempo determinado, o sea la inversión promedio. Se expresa en veces o tanto por uno.

En todos los casos entre más alto el cociente que se obtenga, se traducirá en un comportamiento más favorable.

Paso 5. Acciones correctivas

En este caso se propondrán un número de acciones a realizar para elevar los niveles de eficiencia de la entidad, las que estarán en correspondencia con los resultados obtenidos en el análisis efectuado.

Para lo cual se propone el siguiente formato:

Acciones a realizar	Responsable	Fecha de cumplimiento
<u>Paso 1: Análisis de la Producción</u> Análisis de Volumen: 1. 2. Análisis de estructura y dinámica de la Producción: 1. 2. Análisis de ritmicidad de la Producción: 1. 2.		
<u>Paso 2. Análisis de Indicadores de eficiencia</u> 1. 2.		
<u>Paso 3. Análisis del costo de producción</u> 1. 2.		
<u>Paso 4. Análisis de Indicadores Financieros</u> 1. 2.		

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

Un correcto análisis económico le permitirá a la administración no solo elevar los niveles de eficiencia, sino contar con una herramienta útil para la toma de decisiones. La secuencia en el orden de operaciones a tener en cuenta en el análisis económico de la entidad, está sustentada fundamentalmente, en el volumen y diversidad de la producción, y en el papel que juega la satisfacción de las necesidades sociales. El análisis económico que se realice siguiendo la secuencia de operaciones propuestas en la investigación, además de organizar este proceso permitirá que se revelen los aspectos, positivos o no, que tienen un impacto directo en la eficiencia de la entidad.

BIBLIOGRAFÍA

1. Blanco Ibarra, F. Contabilidad de Costes y Analítica de Gestión para las decisiones estratégicas.
2. Derkach, D. I. Análisis de la actividad económica de las empresas industriales. 1975, Habana. 2002.
3. Lineamientos generales para la planificación, registro, cálculo y análisis de costos: Documento rector. La Habana, Finanzas al Día, 1988.
4. Meig & Meig. Contabilidad la base para decisiones gerenciales.
5. Real Academia Española (2009). *Eficiencia*. Recuperado el 18 de mayo de 2010, de <http://www.rrhhmagazine.com/inicio.asp?url=/articulo/gestion14.asp>.
6. Hugo M. Pons Duarte. Planificación. 2006
7. Colectivo de autores. Instrumentos para el análisis económico.