

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR ANTE EL
COMPROMISO PROFESIONAL DE EJERCER COMO
GERENTE FINANCIERO Y EXPERTO EN CONTABILIDAD**

TESIS

**PRESENTADA A LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

POR

EDI OTTONIEL VELEZ GONZALEZ

**PREVIO A CONFERIRSELE EL TITULO DE
CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR
EN EL GRADO ACADEMICO DE
LICENCIADO**

GUATEMALA, JULIO DE 1,999

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

MIEMBROS DE LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANO : Lic. Miguel Angel Lira Trujillo
SECRETARIO : Lic. Eduardo Antonio Velásquez Carrera
VOCAL I : Lic. Rolando de Jesús Oliva Alonzo
VOCAL II : Lic. Andrés Guillermo Castillo Nowell
VOCAL III : Lic. Gustavo Adolfo Vega
VOCAL IV : P.C. Julissa Marisol Pinelo Machorro
VOCAL V : P.C. Miguel Angel Tzoc Morales

NOMBRE DE LOS PROFESIONALES QUE PRACTICARON
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

Presidente : Lic. Pedro Rolando Brol Liuti
Secretario : Lic. Sergio Morales Linares
Examinador : Lic. Mario Danilo Espinoza Aquino
Examinador : Lic. José Adan De León
Examinador : Lic. Edgar Cristiani Alvarado
Examinadora : Licda. Esperanza Tan Ordoñez

Lic. Rony Daniel Soto L.
Contador Público y Auditor
Registro No. 4282

Kilómetro 17.5 carretera a El Salvador
Arayala 9 lote No. 82
Tel. 6340078

Guatemala, 13 de febrero de 1999

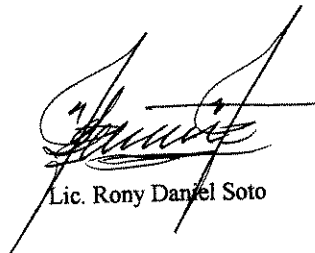
Señor
Lic. Miguel Angel Lira Trujillo
Decano de la Facultad de Ciencias
Económicas de la Universidad de
San Carlos de Guatemala
Ciudad

Señor Decano:

En atención a nombramiento hecho por esa Decanatura para asesorar al Señor Edi Ottoniel Velez Gonzalez en su trabajo de tesis "EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR ANTE EL COMPROMISO PROFESIONAL DE EJERCER COMO GERENTE FINANCIERO Y EXPERTO EN CONTABILIDAD", me permito manifestar que he concluido con dicha asesoría y por lo tanto recomiendo que el citado trabajo sea aceptado para su discusión en el Examen General Público que debe sustentar el Señor Velez Gonzalez previo a obtener el título de Contador Público y Auditor en el grado de Licenciado.

Aprovecho la oportunidad para agradecer la confianza depositada en mi persona para poder colaborar en la asesoría del presente trabajo.

Atentamente,



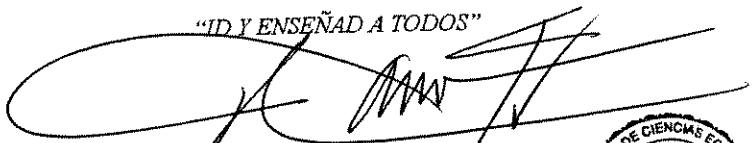
Lic. Rony Daniel Soto

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
DOCE DE JULIO DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE.

Con base en el dictamen emitido por el Lic. Rony Daniel Soto Lechuga, quien fuera designado Asesor y la opinión favorable del Director de la Escuela de Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis denominado: "EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR ANTE EL COMPROMISO PROFESIONAL DE EJERCER COMO GERENTE FINANCIERO Y EXPERTO EN CONTABILIDAD", que para su graduación profesional presentó el estudiante EDI OTTONIEL VELEZ GONZALEZ, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



LIC. EDUARDO ANTONIO VELASQUEZ CARRERA
SECRETARIO



LIC. MIGUEL ANGE LIRA TRUJILLO
DECANO



Smp.

DEDICATORIA A :

JESUCRISTO

MIS PADRES :

VILMA YOLANDA GONZALEZ WILHELM
WALDEMAR VELEZ ARGUETA

MI ESPOSA E HIJO :

MAYRA PERDOMO REYES DE VELEZ
JUAN PABLO VELEZ PERDOMO

MIS HERMANOS, TIOS, PRIMOS, SOBRINOS Y AMIGOS.

A MIS ABUELOS, ESPECIALMENTE A JOSE EZEQUIEL GONZALEZ
GUZMAN.

CON CARINO A :

LIC. MARCO ANTONIO VELEZ GONZALEZ
LICDA. GLORIA MAYEN DE VELEZ
ING. ESTUARDO PERDOMO REYES
LICDA. GISELA DE PERDOMO
SRES. RODRIGO E IRMA DE ANTILLON
SR. MANUEL PERDOMO VIDES

A MI AMIGO Y COMPAÑERO DE ESTUDIOS :

LIC. SERGIO CHAJ PEREZ Y FAMILIA

A MIS CATEDRATICOS, SUPERVISORES Y ASESORES

A TODAS LAS PERSONAS QUE DE UNA U OTRA MANERA ME
BRINDARON SU AMISTAD Y APOYO.

I N D I C E

Página

INTRODUCCION

Capítulo I

EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR Y SU ACTIVIDAD PROFESIONAL

1.1 Antecedentes	1
1.2 Definiciones	2
1.3 Funciones del Contador Público y Auditor	5
1.4 Cualidades y preparación del Auditor	8
1.5 Normas de ética	13
1.6 Responsabilidad legal	19

Capítulo II

FINANZAS Y CONTABILIDAD

2.1 Generalidades	22
2.2 Definiciones	24
2.3 Tipos de contabilidad y usuarios	27
2.4 Análisis de las finanzas para decisiones administrativas	34

Capítulo III

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

3.1 Antecedentes históricos	48
3.2 Definiciones	51
3.3 Importancia	58
3.4 Procedimiento para importar y exportar repuestos automotrices	60

Capítulo IV

EL GERENTE FINANCIERO

4.1	Definición	67
4.2	Funciones básicas del Gerente Financiero	68
4.3	Cualidades y preparación básica del Gerente Financiero	69
4.4	Responsabilidad financiera	70
4.4.1	La planificación financiera	71
4.4.2	Administración de capital de trabajo	74
4.4.3	Rendimientos	88
4.4.4	Retornos	91
4.4.5	Apalancamiento	96

Capítulo V

PRINCIPIOS Y PRONUNCIAMIENTOS SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA

5.1	Definición de principios de contabilidad	108
5.2	Principios básicos de contabilidad generalmente aceptados	109
5.3	Pronunciamentos sobre contabilidad financiera generalmente aceptados en Guatemala	113

Capítulo VI

FORMACION FINANCIERA Y CONTABLE DE UN CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR

6.1 Formación financiera y contable del C.P.A.	164
6.2 Areas a conocer y dominar	165
6.2.1 El área de finanzas	165
6.2.2 El área de costos	177
6.2.3 El área de presupuestos	182
6.2.4 El área administrativa	193
6.3 Importancia	201
6.4 Atribuciones de un Contador Público y Auditor que ejerce como Gerente Financiero	201

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El presente trabajo ha sido elaborado, pensando en que, en un momento dado, pueda servir de apoyo a los Gerentes Financieros de las diferentes empresas que operan en el país y, muy especialmente, a los Contadores Públicos y Auditores que tienen el privilegio de ejercer como Gerentes Financieros de empresas que se dedican a la importación y venta de repuestos automotrices. Para la mejor comprensión de su contenido, se ha distribuido este trabajo de investigación en seis capítulos, y que, en forma general, contemplan lo siguiente: En el primero de ellos se presentan temas acerca de cómo fue que surgió el Contador Público y Auditor; cómo puede definirse en la actualidad; qué puestos son los que comúnmente desempeña dentro de una organización; qué cualidades y qué preparación deberá adquirir el profesional de la Contaduría Pública y Auditoría. También dentro de este primer capítulo, se contempla lo que corresponde a las normas de ética profesional y la responsabilidad legal y moral que adquiere el Contador Público y Auditor en el ejercicio de su carrera profesional.

El segundo capítulo contiene Finanzas y Contabilidad; se presenta un organigrama de una empresa donde se puede visualizar a nivel general, qué lugar

ocupa regularmente el Gerente Financiero dentro de una organización; se presentan algunas definiciones de finanzas y contabilidad y su relación con el Gerente Financiero, así como, los tipos de Contabilidad y sus usuarios; también incluye el análisis que se puede hacer de las finanzas a través de razones financieras para la toma de decisiones.

En el tercer capítulo se describe lo más importante acerca de importaciones y exportaciones, sus antecedentes históricos, su definición, los documentos a través de los cuales se rigen legalmente en Guatemala, cómo es su organización. Se da a conocer un caso práctico, el cual indica, qué hacer para importar o exportar repuestos automotrices.

En el capítulo cuarto se perfila el mundo de trabajo del Gerente Financiero, sus funciones básicas, las cualidades y su preparación. Además, se refiere a la responsabilidad que adquiere el Gerente Financiero en el manejo de las finanzas y en la administración del capital de trabajo, así como, el asesoramiento que proporciona para la obtención de financiamientos, rendimientos, retornos, punto de equilibrio y apalancamiento.

El capítulo siguiente se refiere a los principios básicos de contabilidad generalmente aceptados y a los pronunciamientos sobre contabilidad financiera, tema que

no puede faltar en este trabajo de tesis, en virtud que El Contador Público y Auditor como experto en contabilidad, deberá conocer y aplicar en su trabajo dichos Principios de Contabilidad, y también los criterios de operación emitidos en los Pronunciamientos Sobre Contabilidad Financiera, por el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores; se incluyen los que a criterio del autor tienen mayor

El capítulo sexto y último de este trabajo de investigación, trata sobre la relación del Contador Público y Auditor que ejerce como Gerente Financiero en una empresa que se dedica a la importación y venta de repuestos automotrices, que opera en el país, que tiene relación constante con las finanzas, los mercados financieros, el pronóstico financiero, la planificación y control financiero, los costos, presupuestos, etc., también de su función en el área administrativa y para concluir este mismo capítulo se presenta una descripción de puesto del Gerente Financiero.

Uno de los propósitos de este trabajo, es que, el Contador Público y Auditor que ejerce como Gerente Financiero tome conciencia que su campo de trabajo va más allá de la auditoría tradicional, por lo tanto, deberá prepararse adecuadamente para ejercer profesionalmente en las áreas de Finanzas, Administración y otras áreas de la empresa.

El trabajo del Gerente Financiero conlleva la responsabilidad de tomar decisiones y acciones importantes que redundan en el beneficio o deterioro de una empresa, entre más preparado se encuentre el profesional, sin duda tendrá mayores probabilidades de tomar decisiones y acciones acertadas, que le permitan alcanzar con éxito los objetivos planificados.

C a p í t u l o I

EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR Y SU ACTIVIDAD PROFESIONAL

1.1 Antecedentes

La profesión del Contador público y Auditor, es hoy en día una verdadera fuerza social, en función de la confianza que inspiran las comunicaciones de este, con propietarios de las empresas, acreedores, instituciones, etc. Aun cuando la profesión de Contador Público y Auditor (C.P.A.), es relativamente joven, en el curso de los últimos cincuenta años su progreso ha sido acelerado y ha alcanzado el resultado de la aprobación pública a nivel mundial, se ha convertido esta profesión en uno de los elementos necesarios que contribuyen dentro de una empresa, para procurar alcanzar los objetivos de tipo administrativo, financiero, fiscal, productivo, social o de cualquier otro tipo que se tengan previstos. En cuanto al desarrollo de la profesión de C.P.A., principia con la teneduría de libros y la contabilidad rudimentaria; comienza tan pronto como la civilización alcanza un punto en donde se realizan transacciones de tipo comercial. En las postrimerías del siglo XVIII algunos individuos se establecieron, autonombrándose contadores públicos; eran poco más que copistas y escribientes; en el siglo XIX

hizo su aparición el tenedor de libros experto y su función principal consistía en descubrir transacciones fraudulentas y localizar errores. Al finalizar el siglo XIX y en los albores del siglo XX, comenzaron a aparecer textos y tratados sobre contabilidad y juntamente con el tamaño de las empresas y la multiplicidad de transacciones, la teoría contable y la práctica se desarrollaron rápidamente hasta el presente, en donde encontramos al C.P.A. competente, versado en contabilidad, auditoría, finanzas, legislación mercantil fiscal y con conocimientos generales sobre administración, recursos humanos, procesamiento electrónico de datos, reingeniería, calidad total, etc.

1.2 Definiciones

Para proporcionar una definición acertada de lo que es un Contador Público y Auditor (C.P.A.), se deberá considerar que esta varía y se amplía constantemente. Como se mencionó con anterioridad, esta es una profesión en pleno desarrollo y sólo puede ejercerse profesionalmente, si existe una formación académica y práctica adecuada.

A continuación se describen algunas definiciones de Contador Público y Auditor (C.P.A.) :

- Es el profesional que por su formación académica, tiene la capacidad de analizar, revisar y practicar un examen crítico y sistemático de las operaciones e informes generados en una empresa y de emitir opinión acerca de la razonabilidad de los mismos.

- Es el profesional que sugiere con base en el análisis, revisión y examen crítico y sistemático, los cambios necesarios para lograr la eficiencia y eficacia de tipo contable, administrativo y financiero, a través de sistema de control interno de las operaciones del negocio.

- Es el profesional que posee la capacidad y competencia reconocida publicamente por la sociedad, para ofrecer una opinión imparcial y experta con base al trabajo que realiza.
" El C.P.A. es un crítico y su función es de valoración crítica " (1)

(1) Artur W. Holmes, C.P.A. Auditoría. Principios y procedimientos, Pág. 2

- El C.P.A. es el profesional preparado para examinar, desarrollar o coordinar cualquier trabajo que tenga que ver con la práctica y el análisis contable, así como, con la realización de Auditoría interna y externa y que presta servicios de asesoramiento a nivel gerencial de tipo, administrativo, financiero contable, fiscal, etc.

Etica Profesional :

Representa las características humanas ideales de autodisciplina que deberá poseer un profesional. En el caso de los C.P.A., la ética constituye un sistema de principios morales y la observancia de reglas generales que gobiernan sus relaciones con los clientes, otros profesionales y público en general; está relacionada con la independencia mental, con la autodisciplina e integridad moral, constituye realmente la grandeza del profesional.

La ética profesional es distinta de las teorías y operaciones mecánicas que fundamentan el trabajo de una profesión; la justificación de las reglas de conducta de ética, descansan en el mayor respeto y estimación con que la profesión y sus actividades son juzgadas por el público. Una característica distintiva de un profesional es su aceptación de responsabilidades ante

la sociedad. " Una profesión es una vocación que :

- a) Es reconocida por universidades y escuelas superiores, que requiere capacitación especial, para obtener un título distinto al usualmente otorgado en artes y ciencias.
- b) Requiere principalmente trabajo intelectual, más que manual para su obtención.
- c) Reconoce el deber de prestar un servicio público.
- d) Con un código de ética generalmente aceptado, abarca a todos sus miembros. " (2)

1.3 Funciones del Contador Público y Auditor

El campo de actuación profesional del C.P.A. es lo suficientemente amplio, que sería difícil analizar en donde no es necesaria su intervención dentro de una sociedad moderna y quizá, con un gran sentimiento de parcialismo, podemos asentar que para que las situaciones se manejen, se analicen y se ejecuten con transparencia y profesionalismo, es necesaria su

(2) Kohler, Auditoria. Prentice Hall. 1952. Pág. 338

participación. Las funciones del C.P.A. están íntimamente ligadas con su preparación y capacidad para desarrollar su trabajo. Dentro de los trabajos más comunes que desempeña hoy en día, están :

Examen crítico y sistemático de los estados financieros periódicos de las sociedades mercantiles, trabajo destinado a consejos de administración y público en general; asesoría contable, fiscal, financiera, administrativa, de evaluación de proyectos; consulta e implementación de sistemas y procedimientos financieros, de control interno, sistemas de contabilidad y costos; prácticas presupuestales; dirección administrativa y financiera de una empresa; y detección de irregularidades y fraudes, entre otros.

Las actividades mencionadas las desempeña en forma particular pero, también su actuación profesional, puede darse en relación de dependencia laboral y en este sentido su preparación le permite desempeñar puestos ejecutivos importantes dentro de una empresa, entre ellos podemos mencionar:

- **Auditor Interno** : Bajo esta denominación el C.P.A. asume la responsabilidad de velar porque se cumplan las políticas aprobadas por la gerencia de la empresa, destinadas a salvaguardar los activos y que conducen a

que las operaciones se lleven a cabo eficientemente para alcanzar los objetivos deseados.

- **Contralor** : Definido en forma amplia, es el que brinda información para la operación de la función de planeación, o sea que en el desempeño de este puesto, el C.P.A. asume una parte de la responsabilidad de manejar el negocio, toma parte en las deliberaciones administrativas y participa en resultados sin involucrarse directamente.

 - **Tesorero** : Su función principal al ocupar el C.P.A. este puesto, es la custodia y la administración del efectivo, manejar las relaciones bancarias y de crédito, la cobranza y los seguros.

 - **Contador General** : El C.P.A. es un experto en contabilidad, de tal forma que, por su formación académica tiene especial competencia en registrar adecuadamente las operaciones de una empresa, cualquiera que sea su naturaleza; así mismo, es experto en la preparación de estados financieros y cualquier reporte que tenga que ver con contabilidad.

 - **Gerente Financiero** : En este puesto, el C.P.A. dirige sus esfuerzos a coordinar las actividades que tienen
-

que ver con las finanzas de la institución, diseña y sugiere políticas necesarias para la inversión, obtención y administración eficiente de los recursos, principalmente económicos, de una empresa.

1.4 Cualidades y preparación del Auditor

Las cualidades están relacionadas con los cinco principios éticos que a continuación mencionamos:

- **Independencia, Integridad y Objetividad :**

El C.P.A. deberá mantener su integridad y objetividad cuando se comprometa en la práctica de la auditoria y deberá ser independiente de aquellos para los que trabaje.

- **Competencia y Normas de Etica :**

Las normas de ética de la profesión siempre deberá observarlas y es su compromiso esforzarse por mejorar continuamente su competencia y la calidad de su trabajo.

- **Responsabilidad con los Clientes :**

Deberá ser imparcial, sincero y poner al servicio de ellos lo mejor de sus habilidades, con la atención

profesional a sus intereses, consecuentemente con sus responsabilidades ante el público en general.

- Responsabilidad con los Colegas :

Con quienes deberá comportarse de tal manera que promueva la cooperación y las buenas relaciones entre los miembros de la profesión.

- Entre otras Responsabilidades Prácticas :

El Contador Público y Auditor, deberá conducirse, tomando en cuenta la importancia de la profesión y su compromiso de servir a la sociedad, en forma transparente y eficiente.

Para que una persona pueda ser reconocida como profesional de la Contaduría Pública y Auditoría, deberá poseer los siguientes atributos comunes :

- Teoría Sistemática : Una diferencia significativa entre una ocupación profesional y una no profesional, lo constituye el cuerpo teórico subyacente que sustenta el trabajo profesional, aunque el trabajo no profesional requiera de habilidades de procedimiento, dicha actividad no se fundamenta en un cuerpo sistemático de pronunciamientos teóricos. La teoría subyacente de la profesión de la contaduría Pública y

Auditoría comprende teoría contable, principios de contabilidad generalmente aceptados y teoría de la auditoría. Los conocimientos en teoría sistemática se adquieren a través de la educación en un medio académico formal o sea en las Universidades.

- **Autoridad Profesional** : Consiste en la habilidad que tiene el profesional en el manejo de la teoría sistemática de la contabilidad y la Auditoría, que es la base para la autoridad del C.P.A. en estas áreas. Los Profesionales tienen los conocimientos para resolver cualquier situación relacionada con su especialidad y los clientes por eso confían en su autoridad profesional.

- **Reconocimiento público** : Normalmente los profesionales tratan de formalizar su autoridad a través del reconocimiento público de ciertos poderes y privilegios. El primer poder reclamado por los profesionales es el control de ingreso a la profesión. Una de las primeras acciones colectivas de los C.P.A. en los E.E.U.U fue presionar para que se promulgara la primera legislación estatal de la contaduría Pública y Auditoría en la ciudad de New York en 1,986 en donde reclamaban la inmunidad relativa al juicio público en materias técnicas. aunque los profesionales son

responsables de sus actos ante el público, comunmente se acepta que su desempeño deberá ser juzgado de acuerdo con las normas establecidas por la misma profesión.

- **Códigos Normativos** : Los poderes y privilegios concedidos por la sociedad a una profesión, constituyen un monopolio; a los C.P.A. se les ha conferido la exclusividad en la formulación de opiniones independientes sobre estados financieros. Como cualquier monopolio está expuesto a cometer abusos, una profesión deberá tomar medidas que garanticen a la sociedad que la profesión disciplina a sus miembros, por lo tanto se establecen códigos normativos necesarios para evitar que proliferen los abusos, y que la sociedad pueda revocar el monopolio de la profesión.

- **Cultura** : Esta es una cualidad distintiva e identificable que se aplica a la colectividad profesional, los psicólogos la denominan una sub cultura, ya que, contiene prescripciones y proscipciones de conducta específicas, por ejemplo : Se espera que los C.P.A. actúen de acuerdo a un estilo determinado. Un nuevo miembro de la profesión deberá aprender que se espera de él, de lo contrario,

no será reconocido como colega por los otros profesionales.

- Preparación del C.P.A. : La preparación el C.P.A. la obtiene en instituciones de estudios superiores, donde recibe una instrucción sistemática sobre principios y prácticas de contabilidad, legislación mercantil y tributaria, elaboración de presupuestos, métodos de análisis de estados financieros, estadística, sistemas de costos y valuación de inventarios, resolución de problemas financieros y todo lo relacionado con la práctica de la Auditoría. La preparación del C.P.A. no se limita solamente a lo anterior, también deberá estar actualizado de los cambios y avances de la profesión y de los acontecimientos económicos.

Existen algunas cualidades especiales que contribuyen también a que la preparación del C.P.A. sea de mejor calidad y son : Buena imaginación, temple y sentido común, inclinación por el detalle y el análisis, disciplina para deducir conclusiones reales y convincentes, y un idealismo duradero que permanezca firme, la materialidad del trabajo diario y la tendencia hacia el lucro. En esta última cualidad, está contemplada la honestidad intelectual del C.P.A., cuya actuación deberá estar siempre a la altura que demandan

las normas profesionales; también deberá tener una conciencia recta, la cual no permitirá ser persuadido para realizar o dejar de hacer algo que viole sus convicciones.

Cuando el C.P.A. entra a trabajar a cualquier lugar, recibirá lecciones que solo la práctica puede proporcionar, como : La forma de adaptarse al ambiente, evaluar los sistemas contables que encuentre, juzgar la relativa importancia de los sucesos y condiciones que muestran los registros, tener tacto para manejar sus relaciones con los demás, obtener información del personal del cliente si actúa en forma independiente sin entorpecer sus labores cotidianas, tener dominio de si mismo y templanza en las situaciones difíciles, y en cuanto a su presentación deberá ser discreta y apropiada.

1.5 Normas de ética

Son reglas establecidas por las costumbres, de común acuerdo con los cuerpos profesionales e impuestas después de amplias observaciones y experimentaciones sometidas a pruebas y planteamientos que demuestran que funcionan. Las normas son elaboradas por el hombre, se basan en los esfuerzos para satisfacer las necesidades inmediatas y algunas veces para justificar o congelar

prácticas alcanzables; pueden tener su origen en diferentes campos de interés y estar por tanto en conflicto. Para conservarse al día en un mundo cambiante, las normas antiguas frecuentemente deberán abrir camino a nuevas normas. La ética por su parte la constituye un sistema de principios morales y su aplicación se dirige a problemas particulares de conducta, las normas de ética son de observancia general para los C.P.A. egresados de las distintas universidades y enmarcan un sentido general que el profesional deberá ejercer en función del interés nacional, con el ánimo de elevar el nivel de vida de la población. Así mismo, es su obligación cumplir con las leyes del país y en ningún caso operar al margen de ellas. Las normas de ética profesional conducen al C.P.A. a la adquisición de responsabilidades ante la sociedad y asume el compromiso de mantener un criterio libre e imparcial en cualquier actividad en la que tenga que intervenir, por ejemplo el C.P.A. por ética profesional no deberá expresar una opinión acerca de una situación en una empresa, cuando dentro de la junta directiva de la misma, este tenga algún parentesco con alguno, de los miembros, o tenga alguna relación económica o de asesoría con el cliente, ya que en un momento dado, esta situación puede limitar su criterio libre e imparcial.

El C.P.A. tiene la obligación de mantener un nivel de preparación y calidad que le permita ser competente en la ejecución de su trabajo, esto quiere decir que aplicará sus conocimientos y habilidades con diligencia y cuidado profesional, de tal forma que deberá, en un momento dado, abstenerse de aceptar y efectuar un trabajo que no sea de su competencia, únicamente podrá incluir en sus informes, la opinión de experto en la materia de que se trate, y así culminar su trabajo satisfactoriamente.

" Consideramos que un C.P.A. incumple con la calidad profesional de un trabajo cuando:

- a) No obtiene evidencia suficiente y competente que le permita respaldar su opinión.
- b) No actúa personalmente o mediante un miembro o empleado de su firma debidamente supervisado para examinar los documentos, estados financieros; observando las normas de auditoría generalmente aceptadas y aplicando procedimientos de auditoría.
- c) No realiza la evaluación del control interno de la institución que contrate sus servicios, ya que el mismo le sirve de base para determinar razonablemente.

el alcance, la naturaleza y oportunidad de las pruebas que comprenda el examen en que fundamentará su opinión.

- d) El C.P.A. deberá establecer sus propios procedimientos de control de calidad y documentarlos.

Los papeles de trabajo deberán evidenciar el cumplimiento de los procedimientos establecidos, para garantizar la calidad del trabajo."(3)

El C.P.A., en cualquier caso que asuma la responsabilidad de desarrollar un trabajo, deberá culminarlo, a menos que se encuentre con situaciones que limiten su actuación profesional, por ejemplo que le limiten el acceso a la información contable o de otro tipo que necesite para realizar su trabajo, que no exista evidencia suficiente y competente sobre la cual pueda basar su dictamen, que no le permitan trabajar con independencia mental, que el cliente no cumpla con el pago de sus honorarios o asuntos establecidos en el contrato previo a aceptar el trabajo, que las operaciones del cliente estén al margen de la ley, etc.

(3) Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores. Normas de Etica, 1,990. Pág. 2

Si fuera el caso, deberá retirarse y dejar soportados los motivos de su retiro. El C.P.A., es responsable del trabajo que delega en otras personas, solo puede asociarse en el ejercicio profesional con otros profesionales y no puede constituirse jurídicamente como una sociedad mercantil para la prestación de sus servicios profesionales.

La responsabilidad del C.P.A., para quien contrata sus servicios, se enmarca básicamente en cuatro aspectos:

- Secreto Profesional, por ningún motivo se deberá revelar información de su cliente, a menos que este lo autorice o que la ley lo obligue a través de una autoridad competente.
- Rechazar tareas que no cumplan con la moral.
- Lealtad hacia el contratante de sus servicios.
- Retribución económica, que deberá estar en concordancia con la naturaleza, importancia, tiempo y especialización requerida para llevar a cabo el trabajo.

La responsabilidad hacia la profesión propiamente dicha, se observa en el respeto hacia los colegas, en la dignificación de la profesión en base a la calidad de su competencia y su calidad como persona, en la práctica de la difusión y enseñanza de sus conocimientos técnicos.

" Las relaciones entre los profesionales de la Contaduría Pública y Auditoría, deberán tener como bases fundamentales la solidaridad, lealtad, cooperación y buena fé, así mismo, procurar el desarrollo y superación de la profesión " (4).

Un profesional deberá competir con la prestación de los servicios con otros colegas, sólo con base a su competencia y su calidad personal. Las relaciones del C.P.A., con el público y otras personas interesadas en su trabajo, se deberán sustentar en las responsabilidades éticas y morales que el profesional deberá observar y deberán ser de tal naturaleza que garanticen que el público no reciba información equivocada sobre la situación de una empresa a través de un informe de auditoría o de estados financieros publicados. Si un C.P.A. no salvaguarda su responsabilidad moral hacia el público, perderá de inmediato su buena reputación, si no salvaguarda sus responsabilidades legales incurrirá en riesgos de tipo judicial. El C.P.A., deberá trabajar con el cuidado, diligencia y habilidad razonable, que deberá poseer un profesional.

(4) IBID. Pág. 6

1.6 Responsabilidad legal

La posibilidad de error y la responsabilidad resultante, significan el mayor peligro para los intereses y reputación del C.P.A.; la profesión no trata de ninguna manera de escudar al culpable, pero sí, le interesa proteger a sus miembros de acusaciones injustificadas de negligencia, fraude e incumplimiento de los contratos. Las acusaciones injustificadas proceden generalmente de personas que tienen conocimientos insuficientes de la materia y se ven afectados basándose en un estado contable, que por carecer de competencia adecuada, no pueden comprender.

El C.P.A. competente, deberá aceptar toda la responsabilidad por sus actos, pero no deberá aceptar o asumir responsabilidades de la gerencia, pues es un regulador de los actos de la gerencia y no una parte de ella. El C.P.A., está sometido a todas las leyes que ordinariamente gobiernan a los ciudadanos de un país, pero además de esto el asume una responsabilidad legal por los exámenes e informes que presenta como resultado de su desempeño profesional o sea que puede incurrir en responsabilidad legal, civil y penal. La responsabilidad civil del C.P.A., puede ser hacia un cliente u otras

personas que confien en su opinión profesional y se incumple cuando se desatiende lo siguiente :

- Un compromiso legal por el contrato proveniente de un acuerdo entre ambas partes.

- Un deber impuesto por las leyes que rigen una relación especial, convenida por ambas partes.

En cuanto a la responsabilidad penal, algunos C.P.A., en E.E.U.U. han sido juzgados por delitos y por lo regular estos se han materializado en sobornos a agentes de impuestos, por preparar falsas declaraciones de impuestos para sus clientes, también por fraudes, por presentar dictámenes y estados financieros falsos, etc. Sin embargo en algunos casos los C.P.A. han enfrentado la amenaza de la acción legal por presuntas fallas en auditoría. Para protegerse contra los riesgos inherentes de la práctica de la Contaduría Pública y Auditoría, para un C.P.A., es recomendable que adquiera un seguro de responsabilidad civil, por una suma que le permita en un momento dado, obtener protección a ser indemnizado por sus pérdidas monetarias directas que se deriven de demandas y por el costo legal de su defensa; además una forma de obtener protección contra las demandas entabladas por clientes y quizá la mejor, es a

través del contrato de trabajo o contrato de servicios, en el cual se establecen explícitamente, el alcance y las responsabilidades asumidas. Un C.P.A., disminuye sus riesgos, cuando en la práctica de su trabajo adopta políticas y procedimientos apropiados para controlar la calidad de su trabajo. En Guatemala el C.P.A., no tiene Fé Pública, esto quiere decir que el profesional no tiene responsabilidad legal específica cuando emite su opinión basada en los estados financieros que prepara la gerencia de una empresa, pero si tiene una responsabilidad ética y moral de efectuar su trabajo cumpliendo con las **NORMAS DE AUDITORIA GENERALMENTE ACEPTADAS** que indudablemente le permitirán presentar una opinión o no, acerca de los estados financieros de una empresa.

C a p i t u l o I I

FINANZAS Y CONTABILIDAD

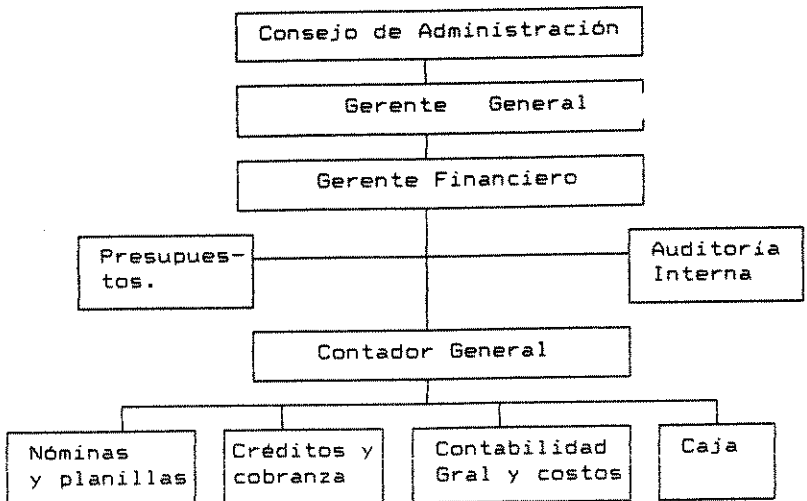
2.1 Generalidades

Las finanzas son el corazón de toda empresa, sin importar su tamaño o naturaleza, ya que esta necesita inversión para reinvertir en personal, plantas, equipos, materiales y servicios para poder operar. Así mismo, cada empresa define sus metas en términos financieros y elabora sus planes de acuerdo con su capacidad financiera. Las finanzas se encuentran presentes en todas las actividades de una empresa, por ejemplo : En los programas de producción, las metas de ventas, en la investigación y desarrollo de nuevos productos, en el costo de producción y venta, en los gastos administrativos, en el desarrollo de capital, en el rendimiento sobre la inversión y en cualquier actividad dentro o fuera de la empresa que tenga que ver con comprar, vender, cobrar, pagar, invertir, obtener financiamiento, etc. De hecho la naturaleza fundamental de todas las actividades es económica, el dinero es la base de todos los esfuerzos de producción y de mercadotecnia, las finanzas hacen posible proporcionar en forma lucrativa o no, bienes y servicios.

Las finanzas y la contabilidad van de la mano, ya que a través de la contabilidad se obtiene la información que sirve para conocer la procedencia y la

aplicación de los recursos y sirve de base a los propietarios o ejecutivos de una empresa para la toma de decisiones acerca de la utilización de los recursos de la empresa.

En la mayor parte de los negocios, la responsabilidad de finanzas depende de la autoridad que ha sido conferida por el consejo de administración y regularmente delegan tan importante función en el Gerente Financiero, que a su vez coordina las actividades del personal involucrado en la realización de la generación y administración de las finanzas, recursos, dinero o como se le quieran denominar. A continuación una presentación gráfica de un departamento financiero, común :



No se deberá perder de vista que la preocupación principal de un consejo de administración de una entidad, así como, el de las personas involucradas en el proceso financiero, es la adecuada administración del dinero, de tal forma, que es común que un departamento de finanzas opere en contacto directo con el consejo de administración y la Gerencia General de la empresa. Los ejecutivos financieros asesoran al Consejo de Administración y a la Gerencia General de una entidad en la toma de decisiones en cuanto a la administración de los recursos económicos de la empresa.

2.2 Definiciones

FINANZAS :

" Es la teoría y la práctica en que se basan las operaciones mercantiles, incluyendo la especulación del dinero y su inversión; el campo de las operaciones de los bancos comerciales y los inversionistas, así como, de los mercados de valores y de productos comerciales, de los acreedores y de los comerciantes en general. Financiar es proporcionar fondos, mediante la venta de acciones, bonos, colocación de empréstitos, concesiones de crédito o transfiriendo y aplicando dinero a una organización de fuentes internas o externas." (5)

(5) Kholer. Diccionario para Contadores. Impreso en México 1,982. Pág. 253

CONTABILIDAD :

Una forma muy simple de definir la contabilidad es cuando la calificamos como la técnica por medio de la cual se registran transacciones de una empresa con el propósito de resumirlas posteriormente en los estados financieros. Las personas que se preparan para trabajar en el campo de la contabilidad, deberán estar capacitadas para realizar actividades tales como, la planeación e instalación del sistema contable; en esta etapa, el contador deberá tomar en cuenta la naturaleza del negocio, los tipos de operaciones que probablemente habrán de ocurrir, seleccionará los registros necesarios para anotar y llevar el control de las operaciones. Luego de tener diseñado e instalado el sistema de contabilidad se procede a registrar las operaciones definiendo de que instrumentos se valerá para llevarlas a cabo; estos pueden ser manuales, mecánicos o electrónicos. En esta etapa se deberá tomar en cuenta el volumen de transacciones que maneja la empresa para optar por el instrumento adecuado. La siguiente etapa a desarrollar consiste en la preparación y presentación de los estados financieros, que en forma intrínseca contienen el resumen de las operaciones que por su naturaleza muestran la situación de la empresa a una fecha determinada o bien por un periodo de tiempo determinado, el flujo de las operaciones que generaron

efectivo durante un periodo definido, la integración de las utilidades acumuladas retenidas de los socios y un estado donde se presentan notas a los estados financieros.

El comité sobre terminología del A.I.C.P.A. (Instituto Americano de Contadores Públicos y Auditores) de los E.E.U.U., propuso en 1,941 que se definiera la contabilidad como el arte de registrar, clasificar y resumir de una manera significativa y en términos monetarios, las transacciones y eventos de una sociedad. Algunos consideran a la contabilidad como una técnica, un arte, pero también podemos decir que es una ciencia porque su desarrollo se basa en principios.

Maurice Moonitz, en su obra titulada The Basic Postulates for Accounting (1,962) afirma que la función de la contabilidad es quintuple, esto quiere decir que :

- Mide los recursos de las compañías.
- Refleja los derechos de propiedad en relación con las mismas.
- Mide los cambios en unas y otras entidades.
- Lo anterior en relación con periodos y posiciones.
- Todo ello expresado en términos monetarios.

La contabilidad tiene otras funciones, entre ellas se puede destacar su contribución al desarrollo de ideas

modernas sobre la administración participativa, tales como : Mejores políticas de operación y controles a altos niveles de administración, delegaciones claras de autoridad y responsabilidad, presupuestos operativos desde su inicio, hasta su administración y cumplimiento a todos los niveles de responsabilidad, conciencia del costo a través de la organización.

Sin las técnicas proporcionadas por la contabilidad para ayudar a la dirección y coordinación de las operaciones en una empresa, sería imposible el desarrollo y el éxito de la operación administrativa y lucrativa, ya que, constituye la base para la toma de decisiones administrativas y financieras.

2.3 Tipos de contabilidad y usuarios

No se puede hablar de tipos de contabilidad, sino sabemos en donde se necesita. Las características de los tipos de contabilidad, dependen de la naturaleza o actividades a las que se dedica una empresa, para sus registros de operaciones se basan en los mismos principios de contabilidad, lo que varía es la información que se obtiene. A continuación algunas de las principales actividades en donde es preciso llevar contabilidad :

- **PERSONAL** : La contabilidad deberá ser simple, el llevar un presupuesto familiar no deberá ser complicado, sobre todo si la persona interesada va a manejar sus libros.

 - **COMERCIAL**: Todas las empresas tienen algún rasgo comercial, empresas que se dedican a la venta de bienes y servicios con el propósito de alcanzar un beneficio de lucro, llevan sus registros para obtener información, la cual sirve a sus directores para toma de decisiones de tipo administrativo y financiero.

 - **INDUSTRIA FABRIL** : La contabilidad de costos o sistema de costos es el corazón de una industria fabril.

 - **INDUSTRIA EXTRACTIVA** : Comprende la agricultura, la explotación de bosques, minería, petróleo. En este tipo de actividad industrial son básicos los costos y el método de agotamiento.

 - **EMPRESAS DE SERVICIOS** : Comprenden los servicios profesionales de cualquier tipo, ya sea este intelectual o manual.

 - **INSTITUCIONES FINANCIERAS** : Tiene excepcional importancia, el control del gobierno y la
-

reglamentación oficial, afectan el tipo de contabilidad que necesitan llevar las instituciones que se encuentran clasificadas en este ramo.

- **SEGUROS** : Las transacciones son muy numerosas y los datos que se requieren para fines estadísticos y para informes de carácter oficial, son muy detallados. El tipo de contabilidad que se utiliza en este ramo es muy técnico.

- **TRANSPORTE Y OTROS SERVICIOS PUBLICOS** : Está intimamente ligada a la reglamentación oficial, de hecho en algunos países es el gobierno quien describe los catálogos de cuentas a llevar y bases teóricas de la contabilidad.

- **DIVERSIONES** : Estas empresas deberán tener un especial cuidado en la contabilidad de caja.

- **HOTELES, CLUBS, HOSPITALES E INSTITUCIONES SIMILARES** : En la misma forma que los restaurantes tienen características de empresas comerciales y de servicios.

- **ENTIDADES GUBERNAMENTALES** : El sistema del presupuesto afecta profundamente la contabilidad de los organismos

oficiales, la contabilidad tiene que ayudar a mantener los gastos dentro de los límites que fijan las asignaciones y las rentas públicas, además tiene que proyectarse de manera que impida que los funcionarios empleen los fondos públicos en beneficio personal.

Los tipos de contabilidad más comunes son :

- CONTABILIDAD GENERAL :

Es la forma más simple y general utilizada en el registro de transacciones, se maneja en todas las empresas sin importar su naturaleza, ya que, constituye la base sobre la cual descansa la contabilidad, como lo es el registro de operaciones por partida doble. No se puede hablar de otro tipo de contabilidad, sino se tiene conciencia de lo que encierra la contabilidad general que en resumen indica: Registro de operaciones por partida doble, balance de saldos, clasificación de cuentas de activo, pasivo y resultados, y la elaboración de los estados financieros.

- CONTABILIDAD DE COSTOS :

Esta rama de la contabilidad se encarga de la recopilación, clasificación y registro de los costos,

además se encuentra incluido dentro de este campo de la contabilidad de costos, el diseño y la operación de sistemas y procedimientos de costos, la determinación de los costos por departamentos, funciones, responsabilidades, actividades, productos, territorios, periodos, etc. Así mismo, los costos históricos, estimados y los costos estandar, la comparación de los costos de diferentes periodos; de los costos reales con los costos predeterminados, presupuestados; la presentación e interpretación de los datos de los costos como ayuda a la gerencia para controlar las operaciones presentes y futuras. " En términos generales puede decirse que cualquier sistema de contabilidad por partida doble que se propone determinar el costo de producción, de operación, de función o de cualquier otra unidad de costo, es contabilidad de costos " (6)

- CONTABILIDAD FINANCIERA :

Está constituida principalmente por el registro de ingresos, egresos, gastos, activos y pasivos. Es la herramienta más importante del Gerente Financiero, ya que, con ella controla sus responsabilidades financieras, permitiéndole planificar la obtención de

(6) W.A. Paton. Manual del Contador. Impreso México 1,983. Pág.1369

recursos económicos para cubrir las obligaciones financieras de la empresa, así como, su apropiada inversión. Una empresa solo puede controlar sus gastos presupuestándolos; se puede decir que las finanzas se controlan cuando se objeta el desperdicio y la ineficiencia o cuando se sugiere un mejor método de producción. La contabilidad financiera sugiere formas de mejorar el funcionamiento de la empresa, si revela en un momento dado, deficiencias para que la dirección reaccione y modifique el curso de la empresa y cambie los planes para hacer frente a las cambiantes condiciones económicas. Una de las características más importantes de la contabilidad financiera es que deberá estar al día, para ofrecer información que permita tomar decisiones oportunamente.

- **CONTABILIDAD SOCIAL :**

Aplicación de la contabilidad por partida doble, al análisis socioeconómico. Se dedica a la construcción, estimación y análisis de la renta nacional e internacional de los balances generales nacionales e internacionales y del diseño del sistema de las cuentas componentes. El sub-comité de estadística de la renta nacional de las naciones unidas, describe así el proceso :

En vez de tratar de formar un solo total, como por ejemplo, de la renta nacional, se hace primeramente una investigación de la clasificación de las entidades contables, de los tipos de cuentas que llevan y de las transacciones en que toman parte. De esta manera todas las entidades que efectúan transacciones pertenecientes a un sistema económico se clasifican en amplios sectores, y estos son: El Agrícola, industrial, comercial, financiero y el sector de servicios. Estos sectores para funcionar necesitan constituirse en empresas para cada ramo y se abren una serie de cuentas en las cuales las entidades separadas, representan económicamente categorías distintas de transacciones. La actividad económica está representada por la corriente monetaria y las transacciones contables afines, reales o imputadas entre las cuentas. En cada sector económico existen un sin número de empresas que lo conforman y cada una lleva su propia contabilidad que les permite registrar sus operaciones y obtener información resumida a través de los estados financieros que dan a conocer la situación económica de la empresa en un momento dado o bien dan a conocer la ganancia o pérdida que se tenga en un período determinado de operación. La contabilidad se práctica, observando los principios de contabilidad generalmente aceptados los cuales son de

aplicación universal y constituyen la base fundamental que determina que la contabilidad presente a la gerencia de cualquier empresa información con cifras. La contabilidad cambia su forma, de acuerdo al sector económico donde se aplique, pero no cambia en su concepto básico o sea al describirla como la técnica, arte y ciencia que se encarga del registro de las transacciones de una empresa sea cual sea su clasificación en el sector económico.

2.4 Análisis de las finanzas para decisiones administrativas

Cada vez el análisis de las finanzas en las empresas es más importante, esto en realidad es una delicada misión, por lo que, la persona que asume la responsabilidad de tomar decisiones administrativas, debe que tener una preparación y amplia visión, que le permita tomar decisiones acertadas en un negocio. Los negocios continúan enfrentándose a problemas económicos difíciles, esto obviamente requiere de ejecutivos cada vez más capacitados para hacer frente a estas situaciones, haciendo el mejor uso de los recursos con que se dispone. El análisis financiero constituye una técnica que se ha venido utilizando, principalmente para buscar las condiciones de equilibrio en las finanzas o recursos económicos de las empresas, y la medición de

la rentabilidad de la inversión efectuada. La finalidad del análisis de las finanzas depende directamente de la persona que lo realiza, es decir, los propietarios de la empresa, los proveedores, acreedores, inversionistas, recaudadores de impuestos, empleados, el público en general, etc. Para poder llegar a conclusiones válidas acerca de la situación financiera y de las operaciones de un negocio, es necesario realizar un análisis de los datos presentados en los estados financieros, que dicho sea de paso proporcionan información vital concerniente a la situación financiera de un negocio en un momento determinado, como también dan a conocer el rendimiento económico derivado de sus operaciones. La naturaleza del análisis depende del uso que se piensa dar a la información, por ejemplo :

A un proveedor le preocupará la capacidad de liquidez de la empresa, debido a que su crédito es por lo general a corto plazo, un inversionista pondrá su interés principalmente en la rentabilidad de la empresa y las probables ganancias futuras. Para Analizar la información contenida en los estados financieros se utilizan varios métodos entre ellos los índices o razones financieras, que constituyen proporciones o relaciones entre dos magnitudes de datos financieros. Aparte de los índices financieros también existen

procedimientos que permiten hacer un análisis razonable, por ejemplo :

El análisis comparativo histórico de los estados de situación financiera, determinándose variaciones anuales en cifras absolutas o relativas, estudio comparativo de los índices financieros, confección y estudio del estado de cambios en la situación financiera y flujo de efectivo, aplicación de análisis respecto a ciertos rubros o secciones del balance cuando las circunstancias lo requieren o cuando las variaciones sean importantes y sin justificación aparente, el análisis de la cuenta de ganancias no distribuidas, y el análisis del comportamiento de los costos. El análisis a través de índices puede efectuarse de dos maneras :

- Comparándose los índices actuales con los obtenidos en años anteriores para determinar el mejoramiento o deterioro de la situación financiera.
- Comparando los índices de la empresa con los de empresas similares o con el promedio del sector económico en que operan (Agrícola, Industrial, Comercial, Financiero o de servicio).

Los índices financieros por la situación económica que reflejan se dividen en : Índices de liquidez, de

estabilidad y de rentabilidad. Los índices de solvencia ó Liquidez tienen por objeto medir la capacidad de pago a corto plazo de las obligaciones contraídas, a continuación las fórmulas que se deberán aplicar para determinar la solvencia ó liquidez en una empresa :

SOLVENCIA	$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}$
LIQUIDEZ PRUEBA DEL ACIDO	$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE (-) INVENTARIOSY PAGOSANTICIPADOS}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}$
LIQUIDEZ INMEDIATA	$\frac{\text{EFECTIVO (+) INVERSIONES DE FACILREALIZACION}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}$

El resultado de estas relaciones proporcionan al analista financiero un parámetro para medir con que parte del activo circulante cuenta para cubrir las obligaciones a corto plazo que la empresa tiene. La relación es conveniente cuando por lo menos con dos unidades del activo circulante se cubre una del pasivo a corto plazo, mejor sí, la relación es mayor.

También tenemos los índices de Estabilidad y Solidez, los cuales los determinamos a través de la siguiente relación :

ESTABILIDAD $\frac{\text{ACTIVOS FIJOS (NETO)}}{\text{PASIVO A LARGO PLAZO}}$

SOLIDEZ $\frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL}}$

Estos miden el grado de solvencia que la empresa tiene para enfrentar sus compromisos a largo plazo y proporciona a los acreedores información para tomar decisiones en cuanto a concederle crédito o no.

PROPIEDAD $\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$

El índice de propiedad revela el porcentaje del activo total que pertenece a los accionistas.

ENDEUDAMIENTO $\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$

Este determina el margen de garantía que tienen los acreedores de la empresa, por parte de los accionistas.

Los índices de rentabilidad, miden el éxito o el fracaso de la empresa en un determinado periodo y su

cálculo se lleva a cabo de la siguiente forma :

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD NETA} \quad \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

$$\text{UTILIDAD BRUTA EN VENTAS} \quad \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

$$\text{TASA DE RENDIMIENTO DEL CAPITAL} \quad \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

$$\text{RENTABILIDAD DE LA INVERSION} \quad \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Con estos índices el inversionista, socio o capitalista, observa el porcentaje de utilidad que obtiene de los resultados de operación de la empresa y puede determinar, si es lo que esperaba ganar por la inversión de su capital. También tenemos razones que aportan información acerca de cada actividad en la empresa y su solvencia económica, entre ellas :

$$\text{ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR} \quad \frac{\text{VENTAS AL CREDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR}}$$

Muestra las veces que se han recuperado las cuentas

por cobrar en un periodo determinado.

PLAZO MEDIO DE COBRANZA $\frac{365}{\text{INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR}}$

Revela los días que las ventas al crédito tardan en recuperarse.

ROTACION DE INVENTARIOS $\frac{\text{COSTO DE LOS ARTICULOS VENDIDOS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}}$

Muestra el número de veces que el inventario se convierte en cuentas por cobrar o efectivo.

ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR $\frac{\text{COMPRAS AL CREDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR}}$

PLAZO MEDIO DE PAGO $\frac{365}{\text{INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR}}$

Presenta el número de días que la empresa tarda en pagar sus facturas o documentos a sus proveedores o acreedores.

Existen otros índices, pero se considera que los mencionados son los más usuales y los más importantes.

Es importante mencionar las limitaciones que deberá

considerar el analista financiero cuando utiliza razones financieras : Aunque son herramientas excepcionalmente útiles deberán ser usadas con precaución; primero que para su cálculo se utiliza la información contable, la cual está sujeta a contener errores e irregularidades o que también se puede prestar a diferentes interpretaciones, ejemplo:

Las empresas pueden usar diferentes métodos de depreciación o de valuación de inventarios y según los procedimientos seguidos, las utilidades tienden a disminuir o aumentar; también se deberá tener cuidado al definir, si una razón es razonable o no, así como, formarse un criterio acerca de una empresa sobre la base de un conjunto de razones. Por ejemplo en el caso de los inventarios, una alta razón de rotación de inventarios podría indicar que una administración es eficiente, pero también podría indicar serios faltantes en el inventario y sospechar que la empresa se quede sin algunos productos que actualmente tienen mayor demanda y por ello se estén perdiendo ventas. Lo más importante es que las desviaciones en los resultados al aplicar estos índices, deberán constituir una base para cuestionamientos y para mayores investigaciones y análisis.

El análisis de las razones financieras que relacionan entre sí, las partidas del balance y del

estado de resultados, facilitan el análisis de los antecedentes financieros de la empresa, de su posición actual y de su trayectoria futura. El análisis de las razones financieras permite al administrador financiero anticipar las reacciones de los inversionistas y de los acreedores, así mismo, obtener indicios acerca de cómo los intentos por adquirir fondos tendrán probabilidad de ser aceptados. Una razón financiera no es un indicador en sí misma, deberá ser comparada con algo, principalmente deberá efectuarse el análisis con la tendencia, que implica el cálculo de las razones de una empresa en particular durante varios años y posteriormente comparar estas razones a lo largo del tiempo para observar, si la empresa está mejorando o se está deteriorando.

También la comparación deberá hacerse externa a la empresa, con otras empresas que se consideren como parámetros de comparación.

Otro método de análisis financiero, es el que consiste en la reducción de las cifras de los estados financieros a porcentajes, con el cual puede precisarse la magnitud proporcional de cada una de las partes de un todo en relación al mismo. En el estado de situación financiera de una empresa elaborado a un momento dado es

el activo total el que constituye la base del cien por ciento y en el caso del estado de resultados son las ventas netas. El análisis también deberá efectuarse en forma comparativa o sea en relación con los estados financieros de periodos anteriores o bien con los estados financieros de otras empresas del mismo giro y nivel similar. En el presente la experiencia ha demostrado a directores de empresas, que es una buena decisión delegar en un C.P.A. las atribuciones que tengan que ver con administración financiera o de otras posiciones gerenciales, por su preparación académica deberá tener este profesional conocimientos sólidos en las áreas de Contabilidad, Finanzas, Auditoría, Sistemas de información y en general conocimiento del área administrativa. Basado en estos aspectos deberá tener una amplia visión que le ayude en la toma de acertadas decisiones, que conduzcan a ganar la dura batalla de sacar adelante a una empresa. La administración de los recursos y principalmente la del capital de trabajo, es el nexo necesario entre hacer dinero y permanecer en el negocio, la falta de planeación de las finanzas es la causa de la mayoría de fracasos en las empresas. A continuación algunos de los objetivos que se persiguen al lograr la adecuada administración del capital de trabajo:

- Tener efectivo disponible previsto para enfrentar las obligaciones financieras de la empresa a corto plazo y a largo plazo.
- Velar porque se optimice al máximo el tiempo de trabajo en la velocidad que los ciclos de producción y ventas lo requieran.
- Procurar que se logre una mezcla aceptable entre la rentabilidad y la inversión de los propietarios, etc.

La administración financiera se lleva a cabo por áreas: si se habla de la administración del efectivo, se debe tener presente que se cumpla basicamente con los siguientes objetivos : Minimizar los saldos ociosos, poseer efectivo para satisfacer las demandas requeridas para realizar el curso normal de la empresa, así mismo, se deberá planificar la proyección de ingresos, requerimiento de efectivo, inversión de excesos de efectivo, frecuencia y programa de pagos, analizar los activos ociosos para realizarlos y convertirlos a efectivo, planificar las inversiones en activos fijos, etc. En el caso del rubro de las cuentas por cobrar, el administrador, Gerente Financiero o C.P.A., en su función deberá procurar : Que se incrementen las

utilidades a través del aumento de las ventas con una política de crédito que respalde las ventas, tener en cuenta el costo administrativo de manejar las cuentas por cobrar, que exista flujograma de responsabilidades y política de crédito flexible pero adecuada, que se elabore periódicamente un balance de antigüedad de saldos que muestre el nivel de morosidad de los clientes, que exista una provisión adecuada para cuentas incobrables, que se tenga control y capacidad para cobrar, así como, procedimientos y formas de cobro definidas y supervisadas.

En la administración de inventarios se deberá observar que se incrementen las utilidades de la empresa a través del incremento en las ventas y reducción de costos, agotar la probabilidad de la pérdida de ventas por falta de existencias, evitar razonablemente el sobre inventariarse, también deberá existir una política definida en cuanto a la administración de los inventarios, de los análisis de los precios suplidores, determinación de niveles de precios, grados de obsolescencia, niveles de reservas, soporte a política de ventas, almacenaje, manejo de desperdicios, niveles de seguro adecuados, etc. La administración del capital de trabajo incluye la administración del efectivo, de las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. Para la administración de esta última o sea de

las cuentas por pagar, se deberá considerar cuidadosamente, que se optimice al máximo el crédito o financiamiento disponible, teniendo siempre presente el buen uso del crédito y la disponibilidad de productos y servicios, mantener a los proveedores y acreedores de la empresa satisfechos y evitar en la medida de lo posible dar anticipos; también es conveniente tener una política definida para efectuar compras y pagos. Las decisiones administrativas importantes son acertadas, cuando se toma en cuenta la planificación financiera que básicamente contempla :

- Previsión de las ventas de contado y de crédito.
- Estados financieros proyectados.
- Establecimiento de políticas financieras de activo.
- Previsión del activo circulante a financiar.
- Previsión de la inversión bruta total en activo fijo.
- Cálculo de la rentabilidad a esperar de la inversión.
- Previsión de la capacidad de control interno que se tenga, para cubrir las diferentes áreas de la empresa.
- Contemplar las posibles fuentes de financiamiento, tales como:

Esponáneas: Crédito proveedores y acreedores.

Negociadas : Crédito de proveedores negociados, así

como, descuento de documentación comercial, Crédito bancario a corto, mediano y largo plazo, otras fuentes de financiamiento.

Generadas : Depreciaciones, recursos propios.

Capítulo III

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

3.1 Antecedentes históricos

No podemos hablar de importaciones y exportaciones, sin antes conocer la función aduanera, que nace con la actividad del comercio internacional y proviene de épocas muy antiguas. Estas surgen en la antigua GRECIA donde el impuesto aduanero constituía una manifestación del poder soberano del estado, sobre las mercancías que entraban y salían de la Ciudad, cualquiera que fuera su destino. La finalidad del establecimiento de este gravamen sobre el tráfico de mercancías, era en esa época exclusivamente fiscal y no propugnaba por ningún proteccionismo. También en Roma el impuesto equivalente al Griego se llamaba " Portorium " el cual se aplicaba a la circulación de mercadería. El Portorium es lo que hoy en día llamamos Derechos de Aduana a pagar en las fronteras, aduanas y almacenadoras. Desde esa época hasta la época actual prevalece el impuesto aduanal con diferentes nombres en las distintas épocas. En Guatemala el régimen aduanero está constituido por el conjunto de leyes y tratados, convenios y acuerdos nacionales e internacionales relativos a la actividad aduanera en general, que comprende no solo los derechos o aforos contenidos en las tarifas legales o

convencionales, sino también las prohibiciones y disposiciones accesorias de naturaleza legal.

El régimen de las importaciones y exportaciones está regido por las disposiciones legales contempladas en :

- a) Código de aduana.
- b) Reglamentos de aduanas.
- c) Aranceles de aduanas.
- d) Nomenclaturas arancelarias aduaneras.
- e) Valoración aduanera de mercancías.
- f) Tratados, convenios y protocolos de aduanas.

Dentro de la clasificación y organización de las aduanas en Guatemala tenemos :

- a) Aduanas marítimas : Son las establecidas en los puertos de mar, en el océano pacífico el puerto Quetzal y en el océano atlántico tenemos al puerto Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios.
- b) Aduanas de Frontera : Son las establecidas en fronteras terrestres con países vecinos.
- c) Aduanas aéreas : Las establecidas en aeropuertos habilitados internacionalmente.

d) Aduanas de registro : Son las autorizadas para recibir, almacenar y despachar mercancías, previas las formalidades de ley.

ORGANIZACION :

La creciente complejidad de las funciones aduaneras y su importancia cada vez es mayor, se reconoce a la aduana como instrumento para cumplir determinadas políticas nacionales en el campo de la producción nacional y de comercio exterior; esto ha llevado paulatinamente a un incremento de la complejidad estructural y de funcionamiento de las administraciones aduaneras nacionales. La substitución de la función rentable por la de la protección de la producción nacional y del área de las aduanas de muchos países latinoamericanos, está demostrando la necesidad de que la organización y la estructura, así como, los métodos de funcionamiento de los servicios nacionales respectivos, deberán adaptarse a la satisfacción de situaciones nuevas, de manera que puedan participar efectivamente, no solo en el cumplimiento de las políticas que establezcan los gobiernos, sino también en la formulación de las mismas. El tipo de organización tradicional de las aduanas es el burocrático, vale decir que la misma consiste en una dirección general, constituida por varias oficinas técnicas y

administrativas a la cual están subordinadas las aduanas situadas por regla general en fronteras terrestres, puertos marítimos, aeropuertos, etc.

Los organismos públicos del servicio aduanero son :

- a) La dirección general de Aduanas.
- b) Las aduanas u oficinas aduaneras.
- c) El comité arancelario.

3.2 Definiciones

Es muy importante lo mencionado con anterioridad, ya que, sin un conocimiento básico de lo que es el surgimiento y el funcionamiento aduanal no podemos hablar de importaciones y exportaciones.

" IMPORTACION :

Es la internación, cumplidos los trámites legales, de mercancías extranjeras destinadas al uso o consumo definitivo en el país.

IMPORTACION NO COMERCIAL :

Es la internación de mercancías que no pueden ser objeto de operaciones lucrativas, atendiendo a su

naturaleza, valor, cantidad y frecuencia con que se efectúa dicha internación al País.

IMPORTACION TEMPORAL :

Es la internación, cumplidos los trámites legales, de mercancías extranjeras destinadas a permanecer por tiempo limitado en el País.

RE-IMPORTACION :

Es la internación al País, cumplidos los trámites legales, de mercadería que había sido exportada con anterioridad.

EXPORTACION :

Es la salida, cumplidos los trámites legales, de mercancías nacionales o nacionalizadas, destinadas al uso o consumo definitivo en el extranjero.

EXPORTACION TEMPORAL :

Es la salida, cumplidos los trámites legales, de mercancías nacionales o nacionalizadas, destinadas a permanecer por tiempo limitado fuera del País.

RE-EXPORTACION :

Es la salida, cumplidos los trámites legales, de mercancías llegadas al País y no nacionalizadas. " (7)

Es importante dar a conocer los siguientes conceptos que están íntimamente ligados con las importaciones y exportaciones :

ADUANA :

Es la dependencia gubernamental, designada para intervenir en las operaciones aduaneras y que deberá operar en base al código aduanero y al arancel de aduanas; así mismo, está para desempeñar las demás funciones que se le asignen en el código Aduanero y en las leyes que se encuentran vigentes en el País.

ALMACENAJE :

Es la tasa que se aplica y se cobra por el depósito de las mercancías en los almacenes de aduana.

CONSIGNATARIO :

Es la persona natural o jurídica a quien el embarcador o remitente envía las mercancías.

7) Dirección General de Aduanas. Código aduanero uniforme, C.A. (CAUCA). Mayo 1,971. Pág. 14

DERECHOS ADUANEROS :

Son los gravámenes establecidos por el arancel de aduanas, existen diferentes tasas de impuestos de importación (aforos), que se aplican al momento de liquidar las pólizas de importación y estas varían de acuerdo al tipo de mercadería que se está nacionalizando o internando en el país.

MERCANCIA :

Comprende todos los productos, artículos, manufacturas, semovientes y en general todos los bienes corporales, muebles sin excepción alguna.

MERCANCIA EXTRANJERA :

Es la que proviene del exterior y cuya importación o internación no se ha consumado legalmente.

MERCANCIA NACIONALIZADA :

Es la mercancía que proviene del exterior y cuya importación o internación definitiva ha sido consumada legalmente.

PORTEADOR :

Es la persona natural o jurídica que conduce o hace conducir a través de su representante autorizado el vehículo que transporta las mercancías.

VEHICULO :

Es el medio de transporte que se utiliza para transportar las mercancías, ya sea por tierra, agua o por aire.

VIAS HABILITADAS :

Son las rutas terrestres, marítimas, fluviales, lacustres y aéreas, permitidas por ley, que conducen a oficinas aduaneras.

ZONA ADUANERA :

Es el territorio sobre el que la aduana ejerce jurisdicción y se divide en zona primaria o recinto de la aduana y zona secundaria. La zona primaria es el territorio sobre el cual se asientan las oficinas, las bodegas o locales destinados al servicio aduanero, las porciones de mar territorial donde se ejerce dicho servicio, así como, las dependencias e instalaciones conexas establecidas en sus inmediaciones, tales como, muelles, caminos, campos de aterrizaje legalmente autorizados. Por su parte la Zona secundaria, es el territorio de la zona aduanera no comprendido en la zona primaria.

DIRECCION GENERAL DE ADUANAS :

Es la dependencia del Ministerio de Finanzas Públicas, que se encarga de la dirección técnica y administrativa de las aduanas y actividades del ramo.

Funciona bajo la responsabilidad de un director general, quien a su vez cuenta con dos sub-directores de departamentos y las secciones necesarias para la buena administración aduanera en general.

LAS ADUANAS U OFICINAS ADUANERAS :

Tienen a su cargo el control y la fiscalización de la entrada de mercancías al país y su salida al extranjero, el tránsito de las mismas, así como, su custodia y aforo.

COMITE ARANCELARIO :

Es el organismo creado para dictaminar o resolver administrativamente y en última instancia sobre todas aquellas reclamaciones relacionadas con la correcta clasificación arancelaria de las mercancías y se integra por cinco miembros y sus respectivos suplentes así :

- Un representante de Finanzas Públicas.
- Un representante del Ministerio de Economía, vinculado con la Integración Económica de Centro América.
- Un representante de la Dirección General de Aduanas.

- Un representante de la Cámara de Comercio.
- Un representante de la Cámara de Industria.

Dentro de los documentos que se manejan constantemente en el ámbito aduanero podemos mencionar los siguientes :

CARTA DE CORRECCION :

Es el documento por medio del cual, el remitente o exportador enmienda o aclara conceptos de la carga, asignados en los documentos de embarque, que no pueden ser enmendados por otros medios.

CERTIFICACION DE ORIGEN :

Es la declaración escrita expedida por autoridad competente, del lugar de origen o procedencia, en que se indica el País de donde provienen las mercancías, objeto de operaciones aduaneras.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE :

Es el documento que contiene el contrato celebrado entre el remitente y el porteador para transportar las mercancías de un país a otro.

EXONERACION Y FRANQUICIA ADUANERA :

Es el beneficio que se aplica a la partida arancelaria, donde se encuentra incluida la mercancía que es objeto del comercio internacional, que mediante leyes o acuerdos especiales es eximida del pago total o parcial de los derechos aduaneros.

MANIFIESTO DE CARGA :

Es el documento que contiene el detalle de carga destinada a la aduana de arribo o de la carga nacional o nacionalizada con destino hacia el extranjero.

POLIZA :

Es el documento que contiene los datos necesarios para la operación aduanera de que se trate y sirve para determinar la destinación arancelaria de las mercancías, para declararla, operarla y retirarla, de la aduana.

3.3 Importancia

Las importaciones y exportaciones constituyen un importante rubro dentro de la economía de un país, ya que, de ellas se derivan una serie de operaciones que tienen que ver con la compra y venta de materias primas, productos en proceso y productos terminados en general y a su vez estas operaciones, generan operaciones por compra y venta de divisas, ingresos significativos en

las Finanzas Públicas y este rubro contribuye significativamente a la balanza de pagos de la nación y también determina el crecimiento global de la actividad económica del país. Para observarlo en cifras en el país de Guatemala, el valor de las Importaciones CIF se situó para el año de 1,994 en US \$ 2,647,629.8 miles de dólares, registrando una tasa de crecimiento en relación al año anterior de 1.87 % que es igual a 48,656.4 miles de dólares, menor a la observada en 1,993 que fue del 5.55 % que en miles de dólares equivale a un crecimiento de 136,516 en relación al año 1,992. La tasa de crecimiento de las importaciones en 1,992 ha sido la más elevada en este periodo, la cual en relación al año 1,991 fue del 33.03 % que en miles de dólares es un crecimiento absoluto de 611,503. La distribución estimada relativa de las importaciones en el año de 1,994 se presentó de la siguiente forma : El rubro de materias primas y productos intermedios, fue lo que tuvo mayor participación en la estructura de las importaciones, esta vez con el 35.4 % o sea 984,900 miles de dólares y luego le siguen, los bienes de consumo con el 29.7 % equivalente a 826,000 miles de dólares, la maquinaria y equipo con el 24.1 % que son 669,500 miles de dólares, los combustibles y lubricantes que representaron el 7.7 % o sea 212,900 miles de dólares, los materiales de construcción representaron el

3 % equivalente a 82,900 miles de dólares, los diversos fueron el 0.02 % en miles de dólares 5,100.

En cuanto a las Exportaciones FOB en 1,994 llegaron a la suma de 1,502,610 miles de dólares, mayor al registrado en 1,993 en 162,191.7 miles de dólares que equivale a un aumento del 12.10 %. Las exportaciones de 1,993 fueron de 1,340,419 miles de dólares, mayor a la cifra registrada en 1,992 en un 3.48 %, ya que, las mismas ascendieron a 1,295,292 miles de dólares. De 1,991 a 1,992 también se dio un incremento absoluto de 93,097 miles de dólares o sea un incremento en las exportaciones del 7.74 %.

3.4 Procedimiento para importar y exportar repuestos automotrices

IMPORTACION DE UN PEDIDO DE REPUESTOS AUTOMOTRICES

Generalmente para importar de cualquier país del mundo un pedido de repuestos automotrices a Guatemala, se procede de la siguiente manera :

- a) Lo primero es saber a quien y en donde se van a comprar los repuestos en el extranjero.

b) Se solicita al proveedor o proveedores una cotización de las partes, la cual deberá contener basicamente lo siguiente: La cantidad, el número de identificación o código y la descripción de los repuestos.

c) Al recibir las cotizaciones deberán analizarse y confirmar la que ofrezca los mejores precios, calidad y tiempo de entrega. Así mismo, es de vital importancia que se le indique al proveedor en forma bien clara, el nombre de la empresa, la dirección, si se quiere que el proveedor contrate seguro para la mercadería, hacia que puerto deberá enviarla y cual es su destino final. En el caso de las empresas en Guatemala que se dedican a la importación de repuestos para vehículos automotrices, que importan sus repuestos fuera del área Centro Americana, por lo general lo hacen por la vía marítima, ya que, es el medio más económico de transporte. Por ejemplo cuando el importador necesita que su mercadería llegue hasta la ciudad de Guatemala, la instrucción que procede darle al porteador o transportista de la mercadería, es que en el documento de embarque describa claramente que la mercadería viene Via Puerto Santo Tomás De Castilla, Puerto Barrios o Puerto Quetzal, con destino final la Ciudad de Guatemala.

d) Posteriormente se deberá recibir de parte del proveedor la confirmación del pedido y las condiciones de pago del mismo, que podría adoptar cualquiera de las siguientes alternativas comunes:

- El Pago en forma anticipada, se recomienda que en este caso lo mejor sería anticipar un 50 % del valor del pedido y el resto contra entrega de los documentos originales. (factura, documento de embarque, lista de empaque, Certificado del seguro etc.)

- El pago de Contado, sería contra entrega de los documentos originales.

- El pago de Crédito, sería el más favorable, ya que, esto significaría que existe una relación comercial más estrecha entre la empresa y el proveedor.

- También podría ser a través de una cobranza bancaria o una carta de crédito, esto ya conlleva costos adicionales que tendrá que absorber el costo de la mercadería.

e) La documentación que básicamente necesita el importador para pagar sus impuestos de importación y

nacionalizar su mercadería para llevarla a su bodega y venderla es :

- Tres originales de los documentos de embarque legalizados, Bill of Lading en caso que el transporte sea marítimo y Airway Bill en caso que el transporte sea aéreo.
- El original de la factura emitida por el proveedor a favor del importador, legalizada.
- La lista de empaque (packing List)

Sin los documentos legalizados, también se puede retirar la mercadería de la aduana, pero siempre existe una sanción o multa económica.

f) Al tener información del embarcador de que la mercadería ha llegado a su destino, se le solicita el número de Guía Aduanal y con ello se procede a la liquidación de la póliza de importación correspondiente, en la cual se pagan a la Aduana los impuestos de Importación, básicamente derechos arancelarios (Aforo) e I.V.A.

- g) Se retira la mercadería de la almacenadora y se traslada hacia la bodega del importador, donde se cotejan las cantidades y los códigos de los repuestos, para verificar que todo se recibió como se pidió. De haber diferencias procede colocar el reclamo correspondiente al proveedor o bien a la compañía aseguradora.
- h) Una vez ingresada y contada la mercadería, se procede con la liquidación del costo de la misma, debiéndose tomar en cuenta para el efecto, el valor de la mercadería, el flete, el seguro y también los costos incurridos en el traslado de la mercadería de la aduana a la bodega, los derechos arancelarios y cualquier otro cargo que se relacione con el costo de esta mercadería. Luego se fijarán los precios a los cuales conviene vender la mercadería, teniendo como base el porcentaje de ganancia bruta establecida y las condiciones internas del mercado.
- i) Es muy importante tener registrados los precios a los cuales se importó el pedido de mercadería, ya que, estos servirán para negociar precios de compra en el futuro.

EXPORTACION DE UN PEDIDO DE REPUESTOS AUTOMOTRICES

En Guatemala para exportar un pedido de repuestos a cualquier parte del mundo se deberá proceder de la siguiente forma:

- a) Se toma el pedido del cliente, con todos los detalles necesarios que permitan minimizar el margen de error en el despacho.
- b) Se emiten las facturas correspondientes en US DOLARES sin incluirles el I.V.A. (Impuesto al valor agregado)
- c) Se continúa con el trámite de la obtención de la Licencia de Exportación en la siguiente forma :
 - Se llena el formulario que para el efecto vende el ministerio de finanzas públicas.
 - Se presenta a Finanzas Públicas lo siguiente:
Código de exportador, Póliza de Exportación (la proporciona agente aduanal autorizado), Facturas originales y dos copias en las cuales debe ir detallado el Valor F.O.B.- FLETE- SEGURO-TOTAL CIF, en la licencia de exportación y la póliza de Importación, si es mercadería nacionalizada.

- Toda la documentación anteriormente mencionada se presenta al Ministerio de Finanzas Públicas, entidad que se encarga de revisarla y enviarla al departamento de exportaciones del Banco de Guatemala, para su correspondiente autorización.

- Ya con la licencia de exportación aprobada se procede a contratar el flete, debiendo entregar al porteador de la mercadería los siguientes documentos :

Facturas Originales y dos copias, Póliza de exportación aprobada y licencia de exportación aprobada por el banco de Guatemala, Lista de Empaque.

- Luego se le envía al cliente su factura consular debidamente legalizada, para que pueda retirar su mercadería en su país, llenando los requisitos legales que para el efecto procedan.

C a p í t u l o I V

EL GERENTE FINANCIERO

4.1 Definición

Es uno de los ejecutivos más importantes de una empresa, a su alrededor giran los elementos que permiten maximizar el valor de la misma, se relaciona principalmente con las actividades de inversión, compras, pagos, cobros, ventas, producción, contabilidad y auditoría. Deberá planificar su trabajo, esto le permitirá tener mayores probabilidades de alcanzar el éxito en las actividades que realice. Para lograr lo anteriormente mencionado es necesario que el Gerente Financiero tenga amplio conocimiento de los mercados financieros a través de los cuales se obtienen los fondos, así como, de las formas en que se pueden apreciar los riesgos inherentes a las operaciones de inversión y de financiamiento. La mayor parte de decisiones que toma un Gerente Financiero, deberá relacionarlas con el uso de los fondos internos contra los fondos externos; proyectos de alto riesgo contra los de bajo riesgo; capital a largo plazo contra a corto plazo; una alta tasa de crecimiento contra una baja tasa de inflación, etc. En la mayor parte de organizaciones

las actividades y responsabilidades financieras dependen de la autoridad que ha sido conferida al Gerente Financiero por el consejo de administración.

4.2 Funciones básicas del Gerente Financiero

Estas varían de acuerdo al tamaño de la empresa, a su estructura de organización y al estilo de administración de sus altos directores; es importante mencionar que algunos Gerentes Financieros desarrollan actividades que no se mencionan en esta tesis, pero generalmente se hace una clasificación en cuanto a las funciones que realiza un Gerente Financiero al coordinar y supervisar las funciones de las áreas de tesorería y de contraloría. Cuando dirige el Gerente Financiero sus esfuerzos a coordinar y supervisar el área de tesorería, deberá enfocar básicamente la adquisición y la custodia de los fondos de la empresa, y cuando se trata del área de contraloría, el mantenimiento y control de las cuentas, la preparación de reportes internos y externos y el manejo del control presupuestario de la compañía.

Entre otras atribuciones que le competen tenemos :

- Administración y control del efectivo.
- Administración y control de las pólizas de seguros.
- Administración y control de la actividad contable y fiscal.

- Administración y control de Auditoría Interna y relación con Auditoría Externa.
- Administración y control de las inversiones de la empresa.
- Administración y control del capital de trabajo.
- Administración y control del recurso humano, que genera el trabajo en las áreas que se encuentran bajo su dirección.
- Elaboración y ejecución presupuestaria.
- Participación en todas las actividades y trabajos en la empresa que se relacionen con la actividad financiera y administrativa.
- Supervisión de nóminas y planillas. Etc.

4.3 Cualidades y preparación básica del Gerente Financiero

Los Gerentes Financieros deberán poseer cualidades especiales para obtener lo que se espera de ellos. Al realizar su trabajo, entran en relación con cada parte, función y personas de la empresa, después de todo nada sucede en la empresa que no tenga efectos financieros y para que estos ejecutivos puedan comprender los resultados que se encuentran en los estados financieros, es necesario que tengan una familiarización global con las operaciones del negocio, capacidad profesional

obtenida indudablemente en centros de estudios superiores y práctica y experiencia para que puedan organizar sus ideas e impresiones de un modo ordenado y lleguen a conclusiones que les permitan entender desde el punto financiero lo que acontece en la empresa. Toda suposición la deberán poner a prueba utilizando sus conocimientos; deberán poseer conocimientos sólidos de la contabilidad y de otras disciplinas, tales como, administración, ventas y mercadeo, procesamiento de datos, control de producción, recursos humanos, legislación del país, donde opera la empresa, Psicología, en fin una cultura general. También es conveniente que los Gerentes Financieros tengan estudios filosóficos básicos, encaminados hacia la ampliación de su horizonte intelectual y con ello, pensar en una forma clara, lógica, objetiva y creativa. Este ejecutivo desde luego deberá ser una persona de buenas costumbres y de ética profesional comprobada.

4.4 Responsabilidad financiera

Las responsabilidades de los Gerentes Financieros tienen relación con las decisiones que se toman cuando las empresas van a invertir, la forma como esta inversión será financiada y el rendimiento que se puede alcanzar de la misma. El trabajo profesional del Gerente

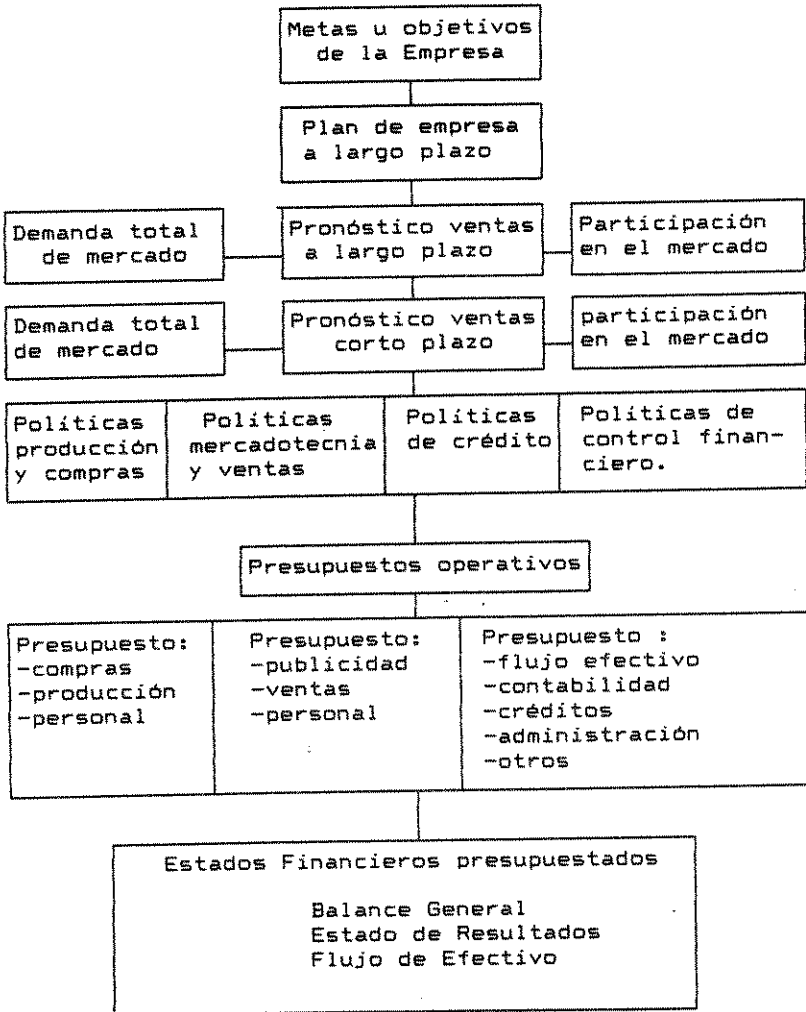
Financiero está relacionado generalmente con las siguientes actividades :

- Planificación y control Financiero.
- Administración del capital de trabajo.
- Obtención interna y externa de recursos financieros.

4.4.1 La planificación financiera

Consiste en estudiar la realización de proyecciones de ingresos y egresos, tomando como base estrategias alternativas de producción y de mercadotecnia, a fin de decidir posteriormente la forma de satisfacer los requerimientos financieros. Un proceso de planificación financiera implica la decisión de alcanzar metas y la elaboración de presupuestos para cada área o departamento de la empresa. La planificación financiera de la empresa se puede llevar a cabo iniciando con la proyección de los ingresos por venta y los costos de dichas ventas, luego con el establecimiento y análisis del punto de equilibrio el cual permite relacionar los costos fijos, los costos variables y las ventas, a fin de conocer el nivel de ventas que la empresa deberá alcanzar para operar con utilidad. Así mismo, es necesario elaborar un plan detallado o presupuesto del destino de los recursos de la empresa para un periodo

determinado. Los presupuestos constituyen una herramienta fundamental para la planeación y control financiero y reflejan las metas de las empresas. Su propósito deberá ser el de mejorar las operaciones internas, reduciendo los costos para obtener una mejor rentabilidad. Los presupuestos además de ser elaborados es indispensable que sean ejecutados, esto significa que deberán ser comparados con los resultados reales para establecer las desviaciones y hacer los ajustes correspondientes. A continuación un Panorama general del proceso de planificación y control financiero de una empresa:



El sistema de presupuestos es vital para la administración adecuada, dentro de este se encuentra el presupuesto de efectivo el cual se considera la

herramienta más importante del Gerente Financiero para pronosticar el curso de la empresa a corto plazo; al usarse adecuadamente se puede obtener de él, información acerca de la cantidad de efectivo que se necesita, la fecha en la que se utilizará, así como, la forma y el tiempo en que se piensa obtener.

4.4.2 Administración de capital de trabajo

El capital de trabajo, constituye la inversión que hace una empresa en activos a corto plazo, por ejemplo en: Efectivo, inventarios, cuentas por cobrar y valores de corto plazo de negociación; así mismo, incluye los compromisos que la empresa adquiere y que tiene que resolver a corto plazo, por ejemplo: Proveedores, acreedores varios, etc. El capital de trabajo neto se determina al restar de los activos a corto plazo, los pasivos a corto plazo. La administración del capital de trabajo en resumen abarca, todos los aspectos de la administración de los activos y los pasivos a corto plazo y a través de esta operación se determina la posición de liquidez de una empresa.

El ciclo del flujo de efectivo :

Se determina considerando los siguientes factores básicos de liquidez:

- Periodo de conversión del inventario.
- Periodo de conversión de las cuentas por cobrar.
- Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar.

El periodo de conversión del inventario y el periodo de conversión de las cuentas por cobrar, indican el tiempo en que se congelan los activos circulantes y por su parte, el periodo de diferimiento de las cuentas por pagar indica el tiempo en que la empresa tiene en uso los fondos de los proveedores. Estos tres factores son un parámetro para los requerimientos de financiamiento no espontáneo de capital de trabajo (préstamos externos).

Administración de inventarios :

Para principiar diremos que una empresa puede tener sus inventarios divididos en: Inventario de materia prima, inventario de productos en proceso y en inventario de productos terminados. En la administración del inventario de materia prima se deberá tener presente

la información acerca de la producción anticipada que la empresa tenga, el nivel de la rotación de la producción, la confiabilidad y las relaciones de la empresa con los proveedores de materiales, así como, la naturaleza de la producción. En la administración del inventario de productos en proceso, se deberá considerar el tiempo de producción que inicia con la estimación del tiempo que tarda la materia prima en llegar, una vez haya sido solicitada a este centro productivo y que finaliza hasta que el producto está terminado. En esta área es muy importante implementar técnicas modernas de ingeniería que aceleren el proceso de manufactura y disminuyan el proceso de producción, esto puede contribuir a disminuir el tamaño del inventario en proceso, con lo cual se obtiene una mayor eficiencia de la inversión en inventarios. El nivel del inventario de productos terminados se determinará por los niveles de producción y ventas.

Cualquier procedimiento que permita a la empresa lograr un volumen adecuado de ventas con una inversión más pequeña puede afectar positivamente a la tasa de rendimiento de la empresa y por tanto aumentar su valor; parte de una buena administración de inventarios se deriva de un adecuado control de los mismos. Los Gerentes Financieros deberán estar concientes de la utilidad de los procedimientos computarizados a través

de los cuales puede obtener la información necesaria para administrar eficientemente este rubro tan importante como lo son los inventarios, los cuales constituyen en la mayoría de empresas una inversión substancial y son un factor determinante en su crecimiento.

En una empresa que se dedica a la importación y venta de repuestos automotrices, el inventario puede constituir más del setenta y cinco por ciento (75%) de su capital de trabajo, es una inversión elevada pero indispensable para mantener, y en un momento dado elevar su nivel de ventas. Las empresas que venden repuestos automotrices tienen la característica común que su índice de rotación de inventarios es bastante bajo. El administrador del inventario en este tipo de empresa deberá tener presente el tiempo que tarda en tener disponible para la venta la mercadería, no tener la mercadería significa para la empresa perder ventas y en algunas ocasiones perder clientela. Regularmente en este negocio el que tiene más inventario variado es el que por lo regular vende más.

Administración de Cuentas Por Cobrar :

Las cuentas por cobrar de una empresa están determinadas por el volumen de sus ventas al crédito y

por el plazo promedio de recuperación, el cual se encuentra determinado en parte por las condiciones económicas y de mercado que imperan en el territorio donde opera la empresa. La administración adecuada de las cuentas por cobrar está ligada a tener y cumplir con una política de crédito que incluya normas y procedimientos para realizar ventas al crédito, los términos de crédito que incluya el plazo de crédito, los límites de crédito de los clientes, descuentos por pronto pago, recargos de intereses por mora, autorizaciones, etc. En una política de crédito no deberán faltar los procedimientos de cobranza y llevar implícito el objetivo de apoyar la labor de ventas, contemplando el riesgo mínimo. Para evaluar el riesgo al vender al crédito se deberán tomar en cuenta las cinco " C " del crédito que son :

- **Caracter del cliente:** Este se refiere a evaluar la moral del cliente, se considera el más importante.
- **Capacidad de pago :** Se obtiene a través de sus referencias de crédito, la forma como ha realizado sus negocios y la observación física de sus instalaciones.

- Capital : Se deberá revisar su situación financiera a través del análisis de sus estados financieros.
- Colateral : Está representado por los activos que pueda ofrecer el cliente, en garantía por el crédito solicitado.
- Condiciones : Se refiere al impacto de las tendencias económicas generales y las situaciones especiales que puedan afectar al cliente, en el cumplimiento de sus obligaciones, en un momento dado.

La política de crédito tiene efecto fundamental sobre las ventas al crédito, una política de crédito restrictiva, indudablemente reducirá las pérdidas que se generen de cuentas incobrables, pero también no hay que descartar, que pueden ser mayores las pérdidas reportadas, por ventas perdidas. Al implementar una política de crédito se deberá contemplar que la misma sea flexible, para que, en un momento dado se puedan efectuar cambios, que por razones favorables para la empresa sean necesarios; estos cambios pueden ser en los plazos de crédito, en la agilización en el análisis de las solicitudes de crédito, nuevos planes de financiamiento, implementación de políticas de descuento por pronto pago, etc. En esta área el Gerente Financiero

deberá capacitar al personal del departamento de crédito para que ponga en práctica las mejores técnicas de recuperación de las cuentas por cobrar, que indudablemente contribuirán a reducir la necesidad del financiamiento externo, el cual, hemos observado que castiga a las empresas al tener que pagar altas tasas de interés.

Las empresas tienen muchas razones para tener efectivo, pero técnicamente hablando las más importantes son :

- Motivo Transaccional :

Consiste en capacitarse para realizar las operaciones ordinarias de compras y ventas; en el caso particular de las empresas que se dedican a la importación y venta de repuestos automotrices en la época actual, es conveniente que su disponibilidad se convierta y se mantenga dolarizada, ya que, la mayor parte de sus pagos por compra de repuestos los realiza en dólares.

- Motivo Precautorio :

Este se refiere a que la empresa deberá operar sin efectivo en exceso, lo más conveniente puede ser que en el momento dado se invierta en valores negociables, que le proporcionen un rendimiento razonable a la empresa, tomando en cuenta que estos valores negociables sean redimibles a la vista y en períodos relativamente cortos de tiempo, en este sentido también es necesario que en la empresa se considere el cubrimiento inmediato de emergencias y contingencias que puedan presentarse. Uno de los factores que influyen positivamente en el cubrimiento del Motivo Precautorio, es la habilidad que tiene la empresa de agenciarse de fondos con rapidez a través de préstamos a instituciones financieras, que regularmente se obtienen por la solidez, el reconocimiento y la relación que tiene la empresa con estas instituciones. Es muy importante que el Gerente Financiero procure la obtención de créditos en forma revolvente y por límites razonables para que pueda usarla en el momento que la necesite y que reconozca intereses por el monto y tiempo utilizado.

- Motivo Especulativo :

Consiste en capacitar a la empresa para aceptar con rapidez las oportunidades lucrativas que pudieran surgir, tal como sucede con el motivo precautorio, la necesidad especulativa de efectivo, es generalmente satisfecha mediante la capacidad de obtener préstamos negociables en lugar de usar saldos reales de efectivo.

- Motivos de requerimientos de saldos compensatorios :

Los Bancos Comerciales ejecutan muchas funciones para las empresas, y estas le pagan mediante honorarios directos y en parte manteniendo saldos compensatorios que representan los niveles mínimos que a una empresa le conviene mantener en sus cuentas de depósitos monetarios y de ahorro, el Banco por su parte, presta este dinero y le genera interés y esto constituye un pago directo de honorarios por parte de la empresa que se compensa con los servicios que el banco presta a la empresa.

El Gerente Financiero de la empresa deberá considerar que para hacer una buena administración del efectivo, tiene que acelerar las cobranzas y minimizar

en forma legítima y adecuada los pagos que la empresa deberá realizar.

Administración de valores de corto plazo de negociación:

Cuando la empresa adquiere los valores negociables a corto plazo, es importante que considere el riesgo de incumplimiento, la tasa de interés, su liquidez o bursatilidad, impuestos que recaen sobre estos, estabilidad de la moneda que soportan, Etc. El Gerente Financiero deberá tener en cuenta, la administración de los compromisos que la empresa deberá cubrir a corto plazo, estos suelen ser más riesgosos que las deudas a largo plazo, pero menos costosas. Entre las fuentes que generan pasivos a corto plazo tenemos:

- El crédito comercial entre empresas, derivados por la compra de mercaderías y obtención de servicios.

- Sueldos y prestaciones de empleados, excepto la indemnización que de acuerdo a las leyes laborales del país de Guatemala, constituye una contingencia, debido a que permite a la empresa no pagar la misma cuando un empleado renuncia.

- Impuestos.

- Créditos totales o parciales provenientes de bancos comerciales u otras instituciones financieras.

- Otras cuentas por pagar en periodos menores a un año.

El pasivo a corto plazo de una empresa constituye financieramente hablando, un financiamiento a corto plazo, que la empresa adquiere de sus proveedores y acreedores.

OBTENCION DE RECURSOS

Es importante comentar, lo conveniente que representa para una empresa, que su Gerente Financiero establezca una relación bancaria, principalmente por dos razones : Una es que la empresa puede necesitar dinero para capital de trabajo, expansión, adquisición de equipo u otros; y la otra es que el banquero puede ser una fuente valiosa de asesoría financiera para la empresa. Una vez que el banco haya prestado dinero a la empresa, será también de interés para este, que la empresa salga adelante. Se deberá tener presente para evaluar a un buen banquero, que muestre interés en la empresa y en la forma como está funcionando. Esta

posición de un banquero competente, obviamente se genera por el riesgo que la institución financiera, comparte con la empresa; ya que, si la empresa fracasa, tanto el empresario como probablemente el banco perderá su inversión y por otra parte si las cosas van bien el banco recuperará su fondo del préstamo más los intereses, mientras que la empresa puede obtener muy buenas utilidades. La posición de la empresa es diferente a la del banco en cuanto a asumir riesgos, por el lado de la empresa normalmente sus ejecutivos están dispuestos a tomar riesgos grandes bajo la expectativa de obtener grandes recompensas, mientras que el banquero le conviene evitar riesgos y tomar en garantía colateral activos de la empresa para salvaguardar el préstamo y seguramente vigilará, el progreso financiero de la empresa. Esto último es de gran beneficio para la empresa, el Gerente Financiero deberá saber que el banquero más indicado para una empresa deberá satisfacer por lo menos las siguientes condiciones :

- Deberá entender el negocio de la empresa.

- Deberá mantener interés por el negocio y también deberá comprometerse a seguirlo de cerca.

- Deberá tener experiencia y comprender los errores que pueden llevar a la quiebra a las empresas.

- Deberá estar adecuadamente capitalizado y ser capaz de ofrecer fondos al nivel que necesite la empresa.

- Deberá ofrecer todos los servicios ordinarios que tienen los bancos.

El banquero y la empresa deberán basar su relación desde un principio en la confianza, si no se pueden comunicar de una manera franca y sencilla entre sí, las cosas seguramente no les saldrán bien.

El Gerente Financiero deberá comprender cuales son los pasos que normalmente se deberán dar cuando se acerca a un banquero. Es conveniente que la primera reunión sea de familiarización para ambos, en la cual se deberá tratar que el banquero aprenda de la empresa y viceversa, aquí también se le deberán entregar al banquero los estados financieros históricos para que los revise y los estudie. En esta primera reunión el representante de la empresa deberá tratar de convencer al banquero de que tiene el control de la empresa y no mostrarse excesivamente ansioso por resolver alguna crisis financiera. Al llegar el momento de la segunda

reunión el representante de la empresa (puede ser el Gerente Financiero) deberá empezar con una exposición acerca de los estados financieros presentados los cuales deberán ir seguidos por la presentación de proyecciones. Si el banquero es eficiente tendrá algunas sugerencias para mejorar las proyecciones de la empresa.

Los bancos como cualquier entidad al otorgar crédito seguramente evaluarán a la empresa tomando en cuenta las " cinco C " (Carácter, capacidad para administrar, capital, colateral y condiciones) que ya sabemos como funciona porque explicamos en que consiste anteriormente en este mismo capítulo. Se deberá tener presente que cuando un banquero pregunta, porque necesita la empresa dinero, no solamente está indagando porque la empresa no genera sus propios fondos para cubrir sus necesidades, sino que también espera obtener en la respuesta del representante de la empresa el grado de conocimiento que tiene de la misma. Otra pregunta común es cuando el banquero dice al representante de la empresa, cuales son sus problemas más grandes, de la respuesta del representante de la empresa, el banquero pretende analizar que tan perceptivo es el empresario y si tiene control del negocio, si es franco e imparcial o sea que esté dispuesto a hablar con honestidad acerca de los problemas de la empresa.

Existen muchas técnicas adicionales que utilizan los banqueros para tratar de conocer a las empresas con las cuales van a tener relación, el Gerente Financiero deberá tener presente que una buena relación con estas instituciones financieras puede significar para la empresa la diferencia en un momento dado, entre el éxito o el fracaso.

Es importante mencionar que la obtención de recursos no solamente se logra a través de préstamos en los bancos, puede ser por medio de otras instituciones financieras, que utilizarán para evaluar a la empresa, procedimientos similares.

4.4.3 Rendimientos :

Cuando hablamos en forma general de rendimientos, estamos tratando de las posibilidades de hacer que la empresa sea más valiosa para sus accionistas, habrá que medir los riesgos de las propuestas de inversión, pero lo más importante es evaluar, si vale la pena correr los riesgos. Las funciones de Gerente Financiero incluyen tres decisiones importantes que se tienen que tomar en las empresas, estas son: La decisión de invertir, la decisión de obtener financiamiento y la decisión en cuanto al manejo de los dividendos. En cuanto a lo que a inversión se refiere podemos decir que es quizá la más

importante de las tres, pues es la inversión del capital de la empresa, cuyo beneficio se obtendrá en el futuro y en dicha decisión el riesgo es inevitable, por eso precisamente las inversiones deberán ser evaluadas con el rendimiento y el riesgo esperado, pues estos son los factores que afectan la valuación de la empresa en el mercado, en este sentido es muy importante que se dedique mucha atención a la determinación de la adecuada tasa de rendimiento requerida para un proyecto de inversión, para la división de una empresa, para la empresa en su conjunto o para una posible adquisición. Además de seleccionar las nuevas inversiones, la empresa tiene que administrar con eficiencia los activos ya existentes. En cuanto a la decisión de financiamiento, la responsabilidad que deberá asumir el Gerente Financiero se centra en determinar cual es la mejor forma de financiamiento para la empresa en un momento dado, así como, examinar los distintos métodos a través de los cuales puede obtener el financiamiento que la empresa necesita a corto, mediano y largo plazo. Por su parte la decisión en cuanto a dividendos, se refiere a tomar en cuenta los porcentajes sobre las utilidades a pagar a los accionistas y en que forma se efectuará el pago. El valor de los dividendos para los accionistas deberá ser considerado contra el costo de oportunidad de las utilidades retenidas.

La administración financiera comprende el análisis de estas tres importantes decisiones que se tienen que tomar oportunamente en las empresas (Inversión, Financiamiento y dividendos) que juntas determinan el valor que la empresa tiene para sus accionistas. Son conceptos implícitos en estas valuaciones, el interés compuesto y el valor del dinero en el tiempo o sea los valores actuales y los valores finales.

La palabra riesgo comunmente es sinónimo de incertidumbre cuando se refiere a la variabilidad de los rendimientos esperados. En términos estadísticos el riesgo está presente cuando se conoce la distribución probabilística de los rendimientos; para entender el riesgo de un activo, se puede enfocar en dos formas :

- Por medio del análisis de sensibilidad.
- Por la utilización de probabilidades.

El primero consiste en la valuación de diversas estimaciones de los rendimientos de los activos como son la optimista, la probable y la pesimista. La segunda se refiere a un procedimiento desde el punto de vista del autor de este trabajo de tesis, más técnico y que sería el de asignar probabilidades a los diversos resultados, ya sea objetiva o subjetivamente a fin de determinar el

valor esperado de los rendimientos. El riesgo también puede valuarse en forma gráfica al plantearlo utilizando gráfica de barras. Para obtener una medida más concreta del riesgo pueden usarse medidas estadísticas de la variabilidad y ésta la podemos obtener al aplicar a cada riesgo el método de la desviación estandar o el coeficiente de variación. Indudablemente la toma de decisiones financieras comprende la relación entre el riesgo y el rendimiento. A fin de maximizar la riqueza de la empresa, el administrador financiero deberá comprender el proceso de valuación y para ello no se deberá perder de vista en ningún momento que el valor de cualquier activo es igual al valor presente de todos los beneficios futuros que se espera que proporcione.

4.4.4 Retornos

(tasa de retorno para toma de decisiones)

La tasa de retorno sobre la inversión se usa no solo para medir los resultados históricos de una empresa, sino también como una guía para la toma de decisiones que impliquen utilización de recursos financieros. Para evaluar un proyecto de capital en cuanto a su tasa de retorno, se deberán plantear como punto de partida cuatro aspectos importantes :

- Cual es el costo en dinero del proyecto y cuando deberán ser desembolsadas las sumas requeridas.
- Cual será la duración del proyecto, cuantos años proporcionará ingresos, que monto actual.
- Cual es la relación entre costo e ingreso.
- Basados en las tres primeras interrogantes, se puede decidir, si el retorno proyectado excede al costo de capital por un suficiente margen que justifique el riesgo involucrado. Adicionalmente, deberán considerarse el tiempo y las oportunidades alternativas de los gastos financieros.

La determinación al costo del proyecto es muy importante y deberá establecerse con mentalidad profesional tomando en cuenta y evaluando en forma apropiada todos los factores que afectarán el proyecto.

Por otra parte es también necesario determinar los ingresos que generará el proyecto durante su vida, pues estos son los que al final determinarán la tasa de retorno, que servirá de base para tomar una decisión, en este caso se deberá entender por ingreso, el cambio neto en cambios de efectivo producido, contando o no con el proyecto. Para determinar la tasa de retorno sobre la

inversión existen cuatro métodos aceptados :

- Método de la recuperación.
- Método contable o de estados financieros.
- Método de la rotación y márgenes.
- Tasa de retorno ajustada al tiempo, calculada por medio del flujo de efectivo descontado o técnicas del valor actual.

Método de la recuperación :

El método de la recuperación de la inversión, determina el número de años o tiempo requerido para que las ganancias generadas sean iguales al capital invertido.

Método contable :

Permite obtener una tasa estimada de retorno que varía según el concepto adoptado para determinar la inversión tomada como base; es por ello que provee diferentes tasas de retorno dependiendo de la base aceptada. El capital empleado y los ingresos deberán determinarse siguiendo prácticas y principios de

contabilidad utilizados para activos e ingresos, indudablemente las cifras estimadas deberán prepararse cuidadosamente para que la decisión sea adecuada, así como, la evaluación del proyecto. Para su cálculo existen dos opciones:

- Inversión original

- Promedio de la inversión.

En el primer caso, el promedio de la ganancia durante la vida del proyecto, se relaciona con la inversión original, es decir no se reconoce que la inversión original decrece gradualmente por la depreciación, ni que las ganancias varían anualmente.

En el segundo caso el promedio de las ganancias se relaciona con la inversión media, que se supone equivalente, haciendo los ajustes por valor de desecho si existen. En resumen el método contable determina la relación de las ganancias con el capital empleado.

Método de la rotación y márgenes :

Este método tiene aplicaciones importantes en los siguientes campos :

- Para determinar la tasa de retorno de una empresa en marcha.
- Para la planeación a corto plazo, ya que, la comparación de tasas en diversos años puede ser una guía útil para evaluar resultados actuales y futuros.
- Es una herramienta valiosa para el análisis de los Estados Financieros.

A través de este método apreciamos la ganancia por cada quetzal de venta y esta se relaciona con las ventas generadas por la inversión total.

El método de la tasa de retorno del flujo de efectivo descontado :

Este método considera el valor del dinero en el tiempo, y es por ello que está considerado como el mejor de los cuatro métodos que puede usarse para la toma de decisiones a largo plazo. Existen dos variantes en este método :

- Tasa de rendimiento ajustada al tiempo.
- Valor actual neto.

La diferencia entre las dos anteriores es que la primera llega a una tasa de rendimiento y la segunda presupone una tasa de rendimiento mínima deseada.

Toda inversión requiere de un proyecto de factibilidad para determinar su rentabilidad y para decidir acerca de la inversión a realizar, es necesario considerar diversos factores dentro de los cuales la tasa de retorno de la inversión es muy importante. La tasa de retorno tiene aplicación tanto en nuevos proyectos como en empresas en marcha y deberá utilizarse también para decisiones tales como compra y alquiler.

Después de tomar la decisión de invertir en un proyecto, es necesario mantenerse informado mediante estados financieros periódicos de los resultados, a efecto de detectar cualquier desviación y tomar las medidas correctivas del caso.

4.4.5 Apalancamiento :

Es la capacidad que tiene la empresa de emplear activos o fondos de costo fijo y variable, con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas. Los cambios en el apalancamiento propician variaciones tanto en el nivel de rendimiento como en el riesgo correspondiente; el riesgo en este contexto, se refiere al grado de incertidumbre que se asocia a la capacidad

de la empresa para cubrir sus obligaciones de pago fijo. Por lo general los aumentos en el apalancamiento dan lugar a mayores riesgos y rendimiento, en tanto que las disminuciones en él, producen menores riesgos y rendimiento. Entre los tipos de apalancamiento tenemos, el apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero. A través del estado de resultados de una empresa podemos establecer los rubros que contienen estos dos tipos de apalancamiento. En el siguiente formato apreciaremos lo anteriormente mencionado :

Apalancamiento Operativo	Ingresos por ventas
	Menos: costo de lo vendido
	Utilidad bruta
	Menos: Gastos de operación
	Utilidades antes de intereses-impuestos (UAI)
Apalancamiento Financiero	Menos: Intereses
	Utilidades antes de impuestos
	Menos: Impuestos
	Utilidades después de impuestos
	Menos: Dividendos de acciones pref. Utilidades disponibles p/accion.comunes

Como podemos observar, el apalancamiento operativo señala la relación que existe por los ingresos por ventas y sus utilidades antes de intereses e impuestos. Mientras que el apalancamiento financiero examina la relación que existe entre las utilidades de la empresa, antes de intereses e impuestos y las ganancias disponibles para los accionistas comunes.

Antes de estudiar el concepto de apalancamiento operativo es importante comprender los diversos aspectos del análisis de equilibrio. Este análisis de equilibrio es muy importante para la empresa, ya que, le permite :

- 1) Determinar el nivel de operaciones que debe mantener para cubrir todos los costos de operación.

- 2) Evaluar la productividad asociada a diversos niveles de ventas.

Para entender el análisis de equilibrio, es necesario un escrutinio aún más riguroso de los costos de operación.

TIPOS DE COSTOS :

Para una empresa, el costo de los bienes vendidos y sus gastos de operación contienen componentes fijos y variables.

COSTOS FIJOS : Los costos fijos son una función del tiempo, no de las ventas y normalmente se establecen mediante un contrato. por ejemplo el alquiler de un local.

COSTOS VARIABLES : Estos varían en relación directa con las ventas y a diferencia de los costos fijos, son una función del volumen no del tiempo. Los costos de producción y envío se consideran costos variables.

COSTOS SEMIVARIABLES : Los costos semivARIABLES comparten las características de los costos fijos y los costos variables. Un ejemplo de los costos semivARIABLES serían las comisiones de ventas, que pueden ser fijadas con respecto a cierto volumen, y aumentar a niveles más altos para volúmenes mayores.

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO :

Empleando el esquema de clasificación descrito antes, tanto el costo de lo vendido como los gastos de operación de una empresa pueden agruparse en costos operativos fijos y variables. El punto de equilibrio operativo de una empresa, simplemente se define como el nivel de ventas que deberá alcanzar la empresa para cubrir todos los costos de operación fijos y variables, es decir el nivel en el cual la utilidad antes de intereses e impuestos (UAI) sea igual a cero.

Por ejemplo, en una empresa que se dedica a la venta de camisas, donde sus costos fijos de operación son 0.300,000.00 el precio de venta de cada camisa es de

Q.125.00 C/U y su costo variable de operación es de Q. 55.00466 por unidad. Cuantas camisas deberá vender para alcanzar su punto de equilibrio operativo?

Fórmula $X = \frac{F}{P - V}$

X = PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES
F = COSTOS FIJOS DE OPERACION
P = PRECIO DE VENTA POR UNIDAD
V = COSTO VARIABLE DE OPERACION POR UNIDAD

ENTONCES APLICANDO LA FORMULA TENEMOS :

$$X = \frac{Q.300,000.00}{Q.125.00 - Q.55.00466} = 4,286 \text{ CAMISAS}$$

HAGAMOS LA PRUEBA :

4,286 CAMISAS A Q. 125.00 C/U	=	Q. 535,750.00
MENOS : COSTO VARIABLE		
OPERACION POR CAMISA		
4,286 X Q.55.00466	=	Q. 235,750.00
MENOS : COSTOS FIJOS DE		
OPERACION	=	Q. 300.000.00
		<hr/>
		Q. ---0---

LA RESPUESTA SERIA QUE PARA QUE LA EMPRESA ALCANCE EL PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO TENDRIA QUE VENDER 4,286 CAMISAS Y EN QUETZALES REPRESENTARIA Q. 535,750.00 ENTONCES SU UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS SERIA IGUAL A CERO.

Apalancamiento Operativo :

Puede definirse como la capacidad de utilizar los costos de operación fijos para aumentar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos. Para ilustrar el apalancamiento operativo vamos a utilizar el mismo ejemplo que nos sirvió para comprender el punto de equilibrio operativo. entonces tenemos :

POR EJEMPLO QUE PASA SI LAS VENTAS SE INCREMENTAN EN UN 25 %, CUAL SERIA EL INCREMENTO EN LAS UTILIDADES ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (UAI).

	AÑO 1996	AÑO 1997
VTAS. EN UNIDADES	= 4,286	5,358
INGRESO POR VENTAS	= Q.535,750.00	Q.669,750.00
MENOS COSTOS FIJOS	= Q.300,000.00	Q.300,000.00
MENOS COSTOS VARIABLES	= Q.235,750.00	Q.294,715.00
INCREMENTO UAI	= Q. ---0---	Q. 75,035.00

ENTONCES :

CON UN INCREMENTO DEL 25% EN VENTAS LA EMPRESA TIENE UNA UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS POR Q.75,035.00

SUPONGAMOS QUE EN EL PERIODO SIGUIENTE SUS VENTAS SE INCREMENTA EN UN 20% MAS, CUAL SERIA EL INCREMENTO EN LAS UTILIDADES ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (UAI) Y CALCULAR EL GRADO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO.

	AÑO 1997	AÑO 1998
VTAS. EN UNIDADES	= 5,358	6,430
INGRESO POR VENTAS	= Q.669,750.00	Q.803,750.00
MENOS COSTOS FIJOS	= Q.300,000.00	Q.300,000.00
MENOS COSTOS VARIABLES	= Q.294,715.00	Q.353,680.00
UAI	= Q. 75,035.00	Q.150,070.00
INCREMENTO EN UAI	=	Q. 75,035.00

EN ESTE CASO CON UN INCREMENTO DE UN 20% EN VENTAS LA UAI I SE INCREMENTA EN UN 100% CON ESTE RESULTADO PODEMOS DETERMINAR EL GRADO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO ASI :

GAO = GRADO DE APALANCAMIENTO EN OPERACION

$$GAO = \frac{\text{CAMBIO PORCENTUAL EN LAS UAI I}}{\text{CAMBIO PORCENTUAL EN LAS VENTAS}}$$

$$GAO = \frac{100 \%}{20 \%}$$

$$GAO = 5$$

COMO EL COCIENTE QUE RESULTA ES MAYOR QUE UNO, ENTONCES EXISTE APALANCAMIENTO OPERATIVO.

El apalancamiento operativo es un instrumento de análisis financiero, que le sirve la Gerente Financiero de la empresa para determinar en que magnitud contribuyen los costos de operación fijos y variables, al incremento o a la reducción de las utilidades antes de intereses e impuestos. Con los resultados del apalancamiento operativo, el Gerente Financiero de la empresa con base técnica, puede sugerir cambios que vayan dirigidos ha corregir errores, con el propósito de incrementar las utilidades antes de intereses e impuestos.

Apalancamiento Financiero :

Se puede definir como la capacidad que tiene la empresa para usar los cargos financieros fijos, con el propósito de aumentar al máximo las utilidades antes de intereses e impuestos y así mejorar el valor de las acciones. El valor de las acciones se calculan dividiendo las utilidades entre el número de acciones comunes en circulación y de allí resulta el valor por acción.

EJEMPLO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO :

Una empresa espera obtener utilidades antes de intereses e impuestos de Q.10,000 en este año. Tiene un bono de Q.20,000 con un cupón de 10% y una emisión de 600 acciones de tipo preferente de Q.4.00 c/u. Así mismo, tiene 1,000 acciones comunes. El interés anual de la emisión del bono es de Q.2,000 ($0.10 \times Q.20,000$). Los dividendos anuales sobre las acciones preferentes son de Q.2,400 ($Q.4.00 \text{ acción} \times 600 \text{ acciones}$). A continuación los niveles de utilidades por acción, que resultan de niveles de utilidades antes de intereses e impuestos de Q.6,000, Q 10,000 y Q.14,000 para una empresa en el grupo de impuestos del 40% . Se representan en dicha tabla dos situaciones :

1- Un aumento de 40% de la utilidades antes de intereses e impuestos (de Q. 10,000 a Q.14,000) y da lugar a un incremento del 100% en las utilidades por cada acción (de Q2.40 a Q.4.80).

2- Una merma del 40% en las utilidades antes de intereses e impuestos (de Q.10,000 a Q.6,000) resulta en una disminución del 100% en las utilidades por acción (de Q.2.40 a 0).

Entonces :

	caso 2		caso 1	
Utilidad antes de intereses e impuestos (UAI)	Q.6000	Q.10000	Q.14000	
Menos intereses	<u>Q 2000</u>	<u>Q. 2000</u>	<u>Q. 2000</u>	
Utilidades antes de impuestos	Q.4000	Q. 8000	Q.12000	
Menos impuestos (40%)	<u>Q.1600</u>	<u>Q. 3200</u>	<u>Q. 4800</u>	
utilidades después de impuestos	Q.2400	Q. 4800	Q. 7200	
menos dividendos de acciones pref.	<u>Q.2400</u>	<u>Q. 2400</u>	<u>Q. 2400</u>	
Utilidades disponibles p/acc. comun	Q. 0	Q. 2400	Q. 4800	
Utilidades por acción	Q. 0	Q.2.40 c/u	Q. 4.80 c/u	

La medición del GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO (GAF) se puede determinar al aplicar la siguiente fórmula :

$$\text{GAF} = \frac{\text{Cambio porcentual en la utilidad por acción}}{\text{Cambio porcentual en la utilidad antes de intereses e impuestos (UAI)}} = 2.5$$

Caso 1 :

$$\text{GAF} = \frac{+ 100\%}{+ 40\%} = 2.5$$

Caso 2 :

$$\text{GAF} = \frac{- 100\%}{- 40\%} = 2.5$$

El grado de apalancamiento financiero al igual que el Grado de apalancamiento operativo, funciona ya sea que este haya incrementado o se haya reducido como en el caso 2 de este ejemplo citado, funciona en ambas direcciones.

C a p í t u l o V

PRINCIPIOS Y PRONUNCIAMIENTOS SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA

Algunos autores consideran que la contabilidad es una ciencia, basados en que su aplicación práctica se deberá realizar de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, los cuales permiten producir sistemática y estructuralmente información financiera y representar las cifras en los estados financieros básicos de la empresa, en forma adecuada. El análisis de las cifras presentadas en los estados financieros de una empresa, se lleva a cabo generalmente a través del método comparativo, para lo cual es de vital importancia que los estados financieros de la empresa hayan sido elaborados y presentados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados. Es importante mencionar que la información contable deberá reunir las siguientes características :

Utilidad, confiabilidad, oportunidad, objetividad, verificabilidad, provisionalidad.

La utilidad, la información contable se presenta cuando esta es adecuada para el usuario. Dentro de los

usuarios que normalmente utilizan la información contable de una empresa podemos mencionar : Accionistas, inversionistas, trabajadores, proveedores, acreedores, autoridades públicas, gerentes, etc. Otra característica importante de la contabilidad es la confiabilidad que el usuario deposita en la información que recibe para ejecutar acciones y tomar decisiones.

Cuando se habla de la oportunidad, se refiere a que la información contable deberá estar en el momento justo en que se necesita para que sirva de base para tomar decisiones, sobre todo de tipo financiero que a la postre resultan siendo las más importantes, ya que, inciden en forma directa en el sostenimiento y crecimiento económico de toda entidad.

La objetividad, implica que la información contable no deberá contener deliberadamente distorsiones, deberá representar la verdad.

La verificabilidad, permite que todas las operaciones después de haberse efectuado deberán ser revisadas para comprobar los resultados.

La provisionalidad, indica una limitación a la precisión de la información, siempre la información deberá ser previsoras.

5.1 Definición de principios de contabilidad

" Los principios de contabilidad son los conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación de la entidad económica, las bases de cómputo de las operaciones y la presentación de la información financiera por medio de los estados financieros ". (8)

Los objetivos de los principios se cumplen, cuando se registran adecuadamente los activos, los pasivos, el patrimonio y las operaciones de resultados, con el propósito de presentar razonablemente en cualquier momento la situación financiera de la empresa, los resultados obtenidos durante un período determinado, el estado de flujo de efectivo, el estado de utilidades retenidas y cualquier otro informe que se genere del procesamiento de datos a través del sistema contable.

(8) Comisión de Principios de Contabilidad Financiera y normas de Auditoría. I.G.C.P.A. Mayo 1,994.

5.2 Principios básicos de contabilidad generalmente aceptados

Cualquier persona que trabaja contabilidad en forma adecuada, deberá tener en cuenta los principios básicos de contabilidad generalmente aceptados, que a continuación se dan a conocer y que son de observancia general:

- PRINCIPIO DE ENTIDAD :

Toda empresa constituye una persona individual o Jurídica, esto quiere decir que sus operaciones son propias y que es independiente de las operaciones que en forma personal realizan sus propietarios o accionistas.

- PRINCIPIO DE NEGOCIO EN MARCHA :

Se refiere a que una empresa tiene una vida indefinida y bajo este concepto los directores o responsables de su destino, deberán tomar decisiones y fijarse metas.

- PRINCIPIO DE UNIDAD MONETARIA :

Todas la cifras que se presentan en la contabilidad y en los estados financieros de una empresa, deberán estar definidas en que tipo de moneda se presentan.

- PRINCIPIO DE CONSERVATISMO :

Una entidad económica deberá ser conservadora, en cuanto a no anticipar ventas u otros ingresos, registrar todos los compromisos de pago que la empresa ha adquirido y los gastos que se conozcan sin importar si se puede o no cuantificar su exactitud.

- PRINCIPIO DE SUSTANCIA ANTES QUE FORMA :

Este principio se fundamenta en que siempre en cualquier transacción económica, el aspecto financiero prevalece sobre el aspecto legal o formal.

- PRINCIPIO DEL COSTO HISTORICO ORIGINAL :

Las operaciones se deberán registrar contablemente de acuerdo a la cantidad que se desembolse o se adeude, su equivalente o la estimación

razonable que de ellos se haga. Los estados financieros que presentan bienes, bajo este principio, no tienen como objetivo reflejar su valor de reposición o realización.

- PRINCIPIO DE REALIZACION :

Se consideran realizados los eventos económicos, cuando se han efectuado transacciones con otras empresas, con la relación que cuando un derecho se adquiere o una obligación surge, independientemente de cuando se pague. Los ingresos no deberán registrarse antes de ser devengados.

- PRINCIPIO DEL PERIODO CONTABLE :

La vida de las empresas deberá dividirse en períodos, para conocer, evaluar y cuantificar su situación y sus resultados económicos durante espacios de tiempo previamente determinados. Estos períodos de tiempo tienen limitación, normalmente es de un año. De acuerdo con este principio, las operaciones y eventos económicos, así como, sus efectos que se puedan cuantificar, deberán registrarse en el período en que ocurran.

- PRINCIPIO DE REVELACION SUFICIENTE :

La información contable presentada en los estados financieros deberá contener en forma clara y comprensible, todos los aspectos necesarios, para que la persona que utilice la información contable, pueda interpretarla adecuadamente.

- PRINCIPIO DE IMPORTANCIA RELATIVA :

En la contabilización y en la preparación de estados financieros, deberá dársele atención primordial a aquellos asuntos importantes susceptibles de ser cuantificados en términos monetarios, el factor de importancia deberá medirse en relación con el resto de las transacciones, partidas o elementos de los estados financieros.

- PRINCIPIO DE CONSISTENCIA O UNIFORMIDAD :

Las formas, las políticas, los procedimientos, contables deberán ser aplicados recurrentemente dentro de un período contable, para resguardar el análisis lógico de la información. Los cambios que se lleven a cabo en el sistema contable de una empresa, deberán ser revelados en los estados financieros, de tal forma

que el usuario contemple cualquier efecto significativo que de esto se derive.

5.3 Pronunciamientos sobre contabilidad financiera generalmente aceptados en Guatemala

El primer pronunciamiento sobre contabilidad financiera emitido por la comisión del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores (I.G.C.P.A.), trata sobre los principios básicos de contabilidad generalmente aceptados, los cuales los resumimos anteriormente; adicional a este pronunciamiento el I.G.C.P.A. ha emitido hasta el 31 de Mayo de 1,999 otros pronunciamientos sobre Contabilidad Financiera que a continuación damos a conocer su título, el cual representa el área de la contabilidad que trata :

- 2) INVENTARIOS.
- 3) INVERSIONES.
- 4) PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO.
- 5) CUENTAS POR COBRAR.
- 6) CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS.
- 7) PASIVO A CORTO PLAZO.
- 8) RECONOCIMIENTO DE INGRESOS.
- 9) EFECTIVO.
- 10) DIVULGACIONES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.

- 11) PRESENTACION DE LOS RESULTADOS DE OPERACION.
- 12) CAMBIOS CONTABLES.
- 13) TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA.
- 14) PAGOS ANTICIPADOS. CARGOS DIFERIDOS Y OTROS ACTIVOS.
- 15) CAPITAL CONTABLE.
- 16) PASIVO A LARGO PLAZO.
- 17) ARRENDAMIENTOS.
- 18) CONSOLIDACION.
- 19) TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA.
- 20) POLITICAS CONTABLES.
- 21) RECONOCIMIENTOS DE LA INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA.
- 22) CAPITALIZACION DEL COSTO POR INTERESES.
- 23) CONSTRUCCION A LARGO PLAZO.
- 24) ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO.
- 25) TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA.
- 26) LA INFORMACION FINANCIERA EN ECONOMIAS INFLACIONARIAS.
- 27) REGISTRO DE TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA.
- 28) PRONUNCIAMIENTO ESPECIAL DE MODIFICACIONES DERIVADAS DE LA REVISION DE LOS PRONUNCIAMIENTOS DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA DEL 1 AL 26 EMITIDOS POR EL INSTITUTO GUATEMALTECO DE CONTADORES PUBLICOS Y AUDITORES DESDE MAYO DE 1.984 HASTA MAYO DE 1.991
- 29) REVELACIONES DE PARTES RELACIONADAS.
- 30) INFORMACION FINANCIERA EN PERIODOS INTERMEDIOS.
- 31) TRATAMIENTO DE LA INFORMACION CONTABLE EN LAS ENTIDADES DE CARACTER NO LUCRATIVO.
- 32) PRINCIPIOS BASICOS - SEGUNDA PARTE.

- 33) PRINCIPALES REVELACIONES EN ESTADOS FINANCIEROS DE ENTIDADES BANCARIAS Y SOCIEDADES FINANCIERAS.
- 34) INVERSIONES EN CONTRATOS DE REPORTO.
- 35) IMPUESTO SOBRE LA RENTA.
- 36) PASIVO LABORAL.
- 37) TRATAMIENTO DE LA INFORMACION CONTABLE EN COOPERATIVAS.
- 38) FORMACION FINANCIERA POR SEGMENTOS.
- 39) INVERSIONES EN VALORES DE DEUDA Y VALORES DE CAPITAL.
- 40) TRATAMIENTO CONTABLE DE SEGUROS.
- 41) PLANES DE PENSIONES DE PATRONOS.
- 42) TRATAMIENTO DE LA INFORMACION CONTABLE EN FIDEICOMISOS.
- 43) TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS OPERACIONES BURSATILES REALIZADAS POR AGENTES DE BOLSA O CASAS DE BOLSA.
- 44) TRATAMIENTO CONTABLE DE OPERACIONES REALIZADAS PRO EMPRESAS DIFUSORAS.

Es muy importante que el Gerente Financiero de una empresa que se dedica a la importación y venta de repuestos automotrices, conozca en que consiste cada uno de estos pronunciamientos, para que de acuerdo a ellos pueda evaluar la información contable. A continuación resumiremos algunos de ellos, los cuales a criterio del autor de este trabajo de tesis, son los que más constantemente se relacionan con el trabajo del Gerente Financiero :

PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 2

INVENTARIOS

Son los bienes que la empresa adquiere para vender o para producir bienes para la venta. La contabilización y valuación de los inventarios deberá hacerse al costo de adquisición, el costo de un artículo deberá incluir cualquier desembolso que se haga hasta estar disponible para la venta. Dentro de los métodos para determinar el costo de los inventarios tenemos :

- Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- Ultimas entradas, primeras salidas (UEPS).
- Método para determinar costo del inventario, promedio Ponderado.
- Método para determinar costo del inventario, de Identificación específica.
- Método del inventario al detalle o por menor.
- Otros métodos de valuación reconocidos en industrias específicas.

El propósito de aplicar un método de valuación de inventarios, es presentar los resultados del ejercicio tomando en cuenta los principios de realización y conservatismo. Los inventarios se clasifican dentro del balance general en el activo circulante y es importante revelar de los mismos lo siguiente :

- " - La base de valuación y el método de determinación del costo.
- El análisis de los inventarios según su naturaleza, por ejemplo : Materias primas, productos en proceso y productos terminados.
- Las reservas de valuación de inventarios
- Los cambios en los métodos de valuación y el efecto de los mismos.
- Los gravámenes y restricciones sobre los inventarios.
- Los compromisos de compra importantes y poco usuales.
- Las bajas significativas del mercado ocurridas después de la fecha del balance general que no se tuvieron en cuenta al valor los inventarios." (9)

9) Comisión de Principios sobre Contabilidad Financiera y normas de Auditoría. I.G.C.P.A. pag.25

Los cambios en los métodos de valuación deberán considerarse en forma retroactiva y los estados financieros deberán ser reestructurados. Cuando se utilice el sistema de Costeo Directo se deberá incluir dentro del costo la parte proporcional de los gastos fijos que corresponda.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 3**

INVERSIONES

Cuando se habla de inversiones en este pronunciamiento, se refiere a valores negociables y acciones de participación en empresas, generalmente de bonos que tienen un rendimiento garantizado. Se registran al costo o valor de mercado, el que sea menor y los productos de estas inversiones se reconocerán al ser devengados. Los Valores negociables o inversiones se clasifican dentro del balance general como activo circulante o también podría ser como activo a largo plazo, en una nota a los estados financieros deberán revelarse las características principales. Cuando es por el método del costo deberá revelarse : El nombre de la entidad emisora, fecha de emisión y de vencimiento, método de valuación, tasa de interés, valor de prima o descuento, restricciones, gravámenes. Cuando es por el método de participación deberá revelarse la siguiente

información : Las del método del costo y también el nombre de la compañía afiliada, características de la inversión, porcentaje de participación, determinación de crédito mercantil y procedimiento de amortización, etc.

En la participación por la compra de acciones de una empresa (matriz) a otra (afiliada o subsidiaria) podemos decir que la inversión cuando se contabiliza al costo, los dividendos que se obtienen se reconocen como ingresos al ser devengados, y si la empresa donde se invirtió tiene pérdida en forma sostenida la inversión deberá reducirse para dar cumplimiento a la regla de valuación costo o mercado el menor de acuerdo con el principio de conservatismo. Ahora bien cuando se utiliza el método de participación, inicialmente la inversión se contabiliza al costo, pero periódicamente se ajusta para reconocer la participación de la compañía inversionista en los resultados de la afiliada después de la fecha de adquisición. Por consiguiente cuando la afiliada reporta utilidad, la inversionista incrementa su inversión y si reporta pérdida se reduce el valor de su inversión.

Para lograr uniformidad en cuanto al criterio de utilizar un método u otro se deberá tomar en cuenta lo siguiente :

- El método de costo es aceptable cuando la inversión representa menos del 20 % del capital pagado de la

compañía afiliada y la inversionista no ejerce influencia significativa en las decisiones de aquella.

- El método de Participación deberá usarse cuando la inversión es mayor del 20 % del capital pagado y la inversionista ejerce influencia significativa en la dirección de la afiliada.

- En los casos en que la inversión es mayor del 50 % del del capital pagado, el método de participación es obligatorio para llevar el registro de las inversiones en los libros de la compañía inversionista.

- El método de participación no deberá usarse cuando la inversión es temporal o cuando la inversión se efectúa en un país donde existen restricciones cambiarias.

Quando se usa el método de participación, es adecuado presentar las inversiones en acciones en un renglón separado abajo de los activos circulantes y por los resultados obtenidos se deberá manejar en una cuenta bien identificada, de resultados.

PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 4

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

Se establecen las reglas específicas de aplicación de los principios de contabilidad relativos a las propiedades, planta y equipo de una entidad y no cubre los bienes y activos, sujetos a agotamiento y amortización, ni los activos propiedad de empresas de servicios públicos. Propiedad, planta y equipo, son bienes tangibles que tienen por objeto :

- El uso o usufructo de los mismos en beneficio de la entidad.
- La producción de artículos para su venta o para el uso de la propia empresa.
- La prestación de servicios a la empresa, a su clientela o al público en general.

La adquisición de estos bienes resalta el propósito de utilizarlos y no de venderlos en el curso normal de las operaciones de la entidad. Todos los activos fijos con excepción de los terrenos están sujetos a depreciación. La integración del activo fijo en

inmuebles, maquinaria y equipo, deberá presentarse en el balance general, clasificados en la siguiente forma :

- Propiedades no sujetas a depreciación.
- Propiedades sujetas a depreciación.
- Construcciones en proceso.

La depreciación tiene por objeto distribuir de una manera sistemática y razonable el costo de los activos fijos tangibles, menos su valor de deshecho, entre la vida útil estimada de la unidad. Por lo tanto la depreciación contable, es un proceso de distribución y no de valuación. Los terrenos deberán valuarse al costo desembolsado, al adquirir su posesión, incluye el precio de adquisición del terreno, honorarios, comisiones a intermediarios, impuestos y todos aquellos desembolsos que se efectúen para garantizar y formalizar, que la propiedad pertenezca legalmente a la empresa. El costo total de un edificio es el costo de adquisición o construcción, que incluye las instalaciones de equipo de caracter permanente. El costo de la maquinaria y equipo, comprende el valor de adquisición o de manufactura, los desembolsos por transporte, instalación. La vida útil

de un activo depreciable, deberá estimarse después de considerarse lo siguiente :

- Uso o desgaste físico esperado.
- obsolescencia.
- Límites contractuales o de otro tipo para el uso del activo.

Los métodos de depreciación reconocidos contablemente son :

- Línea recta.
- Números dígitos o depreciación acelerada.
- Unidades de producción.
- Porcentaje fijo sobre saldos decrecientes.
- Fondo de amortización.
- Otros métodos aceptados en las industrias especializadas.

Las mejoras en propiedades arrendadas deberán depreciarse, durante el periodo de arrendamiento y no durante el periodo de vida útil del bien. La vida útil de los activos fijos deberán revisarse periódicamente y las tasas de depreciación aplicables deberán ajustarse para el periodo en curso y los periodos futuros, si las expectativas son significativamente diferentes de las estimaciones anteriores, se deberán hacer las siguientes revelaciones :

- " a) Base de Valuación de los activos fijos.
- b) clasificación de acuerdo a la naturaleza de los activos como corresponde.
- c) Métodos y tasas de depreciación utilizados.
- d) La depreciación cargada en el periodo.
- e) El monto de los intereses capitalizados.
- f) Compromisos.
- g) Los gravámenes o restricciones de cualquier naturaleza.

- h) Los activos ociosos, abandonados o no usados en el negocio, su depreciación acumulada y la cargada durante el período.
- i) Los cambios en el método de depreciación, así como, en el cambio en la vida útil estimada, si el efecto es significativo." (10)

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 5**

CUENTAS POR COBRAR

Se excluyen de este pronunciamiento los aspectos relacionados con instituciones bancarias, almacenes generales de depósito, compañías de seguros y fianzas.

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto similar. Deberán registrarse contablemente al valor de derecho exigible convenido originalmente, esto requiere que en un momento dado se deduzcan los descuentos, devoluciones y bonificaciones aplicables, así como, las estimaciones para cuentas dudosas. Los incrementos o deducciones que se hagan a las estimaciones, deberán

(10) Comisión de Principios sobre Contabilidad Financiera y Normas de Auditoría. I.G.C.P.A. Mayo 1,994. Pág.20

debitarse o acreditarse en los resultados del ejercicio en que se efectúen. Deberán considerarse como parte de las cuentas por cobrar las operaciones que se deriven y que dieron origen a las mismas, como por ejemplo los intereses devengados, costos y gastos incurridos reembolsables. Las cuentas por cobrar deberán clasificarse en el balance general de acuerdo a su exigibilidad y a su origen.

También para su clasificación se deberá considerar el plazo, el cual puede ser:

- A corto plazo : Su vencimiento es dentro de un plazo no mayor de un año, se presentan como activo circulante, después del efectivo y de las inversiones temporales.

- A largo plazo : Las cuentas con vencimiento a más de un año deberán presentarse, fuera del activo circulante.

Atendiendo a su origen, las cuentas por cobrar pueden clasificarse en los siguientes grupos :

- A cargo de clientes (comerciales)
 - A cargo de otros deudores (no comerciales)
-

Es necesario hacer las siguientes divulgaciones de las cuentas por cobrar :

- Cuando el saldo en cuentas por cobrar de una entidad, incluya partidas importantes a cargo de una sola persona individual o jurídica, su importe deberá mostrarse separadamente.
- Las cuentas y documentos por cobrar a cargo de los funcionarios, los empleados o las compañías relacionadas, deberán mostrarse separadamente.
- En las cuentas por cobrar a largo plazo, deberán indicarse las fechas de vencimiento, garantías y tasa de interés, en su caso.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 6**

CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

Las reglas establecidas en el mismo sirven para el tratamiento contable, derivado de la aplicación de los principios de contabilidad relativos a las contingencias de pérdidas o ganancias aplicables a una entidad. Para los propósitos de este pronunciamiento, contingencia es definida como una condición, situación o conjunto de circunstancias existentes, que envuelven incertidumbre o

inseguridad sobre una posible pérdida o ganancia para una empresa, en circunstancias que serán resueltas cuando uno o más hechos futuros se produzcan o dejen de producirse. Cuando existe una contingencia de pérdida, la probabilidad de que el evento o eventos futuros confirmen dicha pérdida o desmejora de un activo, o la creación de un pasivo, para efectos de este pronunciamiento, puede variar desde el rango de probable a remota, así :

- PROBABLE : Cuando el evento o eventos futuros probablemente ocurrirán; puede esperarse que ocurran.
- RAZONABLEMENTE PROBABLE : Cuando la probabilidad de que el evento o eventos futuros ocurran es más remota, menos probable, entre probable y remota.
- REMOTA : Cuando la probabilidad de que el evento o eventos futuros ocurran es ligera (improbable).

En cuanto a su contabilización y presentación, de las contingencias de ganancias, son contrarias a las contingencias de pérdida. Las contingencias que pueden resultar en ganancias no se reflejan en los estados financieros, ya que, de hacerlo se estaría reconociendo una utilidad antes de su realización y por ende violando

los principios de realización y conservatismo. Lo recomendable es poner en una nota a los estados financieros, las contingencias que tengan alta probabilidad de resultar en utilidad o pérdida para la empresa.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 7**

PASIVO A CORTO PLAZO

El término corto plazo se refiere al ciclo normal de operaciones de una entidad, el cual en la mayoría de casos es de un año. Los pasivos a corto plazo en moneda local, se registran al valor pactado que deberá pagarse al llegar su vencimiento, a estos también se les puede llamar pasivos circulantes, así mismo, están integrados por todos los compromisos que tiene la empresa y que el plazo para su cumplimiento no excede de un año. También como las cuentas por cobrar, deberán clasificarse de acuerdo a su exigibilidad o vencimiento.

Entre los conceptos que se incluyen como Pasivos a Corto Plazo, se presentan los siguientes :

- Obligaciones derivadas de elementos que se han generado del ciclo normal de operación de la empresa.

- Anticipos recibidos de clientes.

- Deudas originadas de operación, como salarios, comisiones, retenciones, etc.

- Préstamos a corto plazo o la parte correspondiente de los préstamos a largo plazo que se tiene que pagar dentro del periodo.

- Estimaciones de sumas que deberán ser desembolsadas dentro del año, por diversas obligaciones de cualquier tipo.

Se deberán hacer las siguientes divulgaciones :

- " - Saldos de entidades relacionadas con la empresa.

 - En el caso de préstamos : naturaleza, fechas de concesión y vencimiento, tasa de interés, garantía y otras condiciones contractuales.

 - proveedores importantes.

 - deuda en moneda extranjera.

 - Impuesto sobre la renta, incluyendo el cálculo.
-

- En el caso de cobros recibidos por anticipado, antes de la venta de los productos o de la prestación de servicios: Naturaleza, tasa de interés y otras condiciones cuando la materialidad lo amerite.

- Así mismo, se deberán divulgar las bases y criterios para la estimación de obligaciones " (11)

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 9**

EFFECTIVO

Efectivo se utiliza para indicar dinero o su equivalente, incluye los fondos de caja, depósitos a plazo fijo, ahorro, a la vista y en tránsito, también se toman en cuenta los fondos restringidos o destinados para fines especiales. El efectivo en moneda extranjera deberá valuarse al tipo de cambio vigente en el mercado cambiario a la fecha de cierre. El efectivo se deberá presentar en el balance general o estado de situación financiera como el rubro inicial del activo circulante.

Los depósitos que existan a plazo fijo, deberán presentarse separados del efectivo o bien como valores negociables o inversiones, dependiendo del plazo. Cuando

11) Comisión de Principios Sobre Contabilidad Financiera y Normas de Auditoría. I.G.C.P.A. Mayo 1, 984. Pág.28

los convenios de préstamos u otros restringen el uso de los fondos, las cantidades restringidas deberán separarse en el balance general y divulgarse en una nota en los estados financieros, las condiciones significativas que restringen la disponibilidad de los fondos. Si existieran sobregiros bancarios importantes, se deberá realizar su reclasificación como pasivos a corto plazo.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 11**

PRESENTACION DE LOS RESULTADOS DE OPERACION

Este pronunciamiento se refiere al tratamiento contable de los siguientes conceptos :

- **Partidas extraordinarias** : Surgen de las transacciones ordinarias que realiza una entidad y que no se repiten frecuentemente.

- **Ajustes a periodos anteriores** : Aparecen durante el periodo, pero son transacciones que tienen relación con el ejercicio anterior y sus efectos no pudieron ser estimados oportunamente.

- **Cambios en políticas y estimaciones contables :**
Suceden cuando en una empresa un principio de contabilidad en uso, es sustituido por otro. Los cambios en las estimaciones contables resultan por las condiciones cambiantes de tipo financiero.

- **Utilidad Neta :** Refleja todas las partidas de ingresos, costos y gastos de un periodo.

Las partidas extraordinarias y los cambios en las políticas y estimaciones contables, se deberán mostrar separadas de los resultados de operación del periodo y no deberán tomarse como parte de la utilidad neta del año. Se Deberá tener presente que para considerar una partida como extraordinaria esta tiene que ser de naturaleza no usual, que no ocurra frecuentemente y de importancia relativa.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 12**

CAMBIOS CONTABLES

Trata sobre la forma de divulgar una corrección a un error en los estados financieros de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados. Este pronunciamiento aplica cuando el cambio es de un

principio de contabilidad, de una estimación contable o de la entidad que reporta.

" La Corrección de un error en los estados financieros de periodos anteriores no se considera un cambio contable " (12)

Los cambios en principios de contabilidad más comunes son :

- Cambio en el método de valuación de inventario.
- Cambio en el método de depreciación de activos fijos.

Se requiere la estimación de efectos futuros que no se pueden predecir y que se deberán contemplar en los estados financieros y cambian a medida que ocurren nuevos acontecimientos, se adquiere mayor experiencia o se obtiene información adicional. Entre las partidas para las cuales las estimaciones son necesarias tenemos :

- provisión para cuentas incobrables.
- Valor neto realizable de inventarios.

- Vida útil y valor residual de activos depreciables.
- Costos de garantías.
- Períodos de amortización de cargos diferidos.

El cambio en la entidad que reporta se observa principalmente en :

- La presentación de los estados financieros consolidados o combinados en sustitución de compañías individuales.
- Cambiar subsidiarias específicas que forman parte del grupo de compañías para las cuales se presentan estados financieros consolidados.
- Cambiar las compañías incluidas en los estados financieros combinados.

Después de cada cambio, la entidad que reporta la constituyen un grupo diferente de empresas.

Con relación a las divulgaciones se deberá mencionar que el cambio en un principio de contabilidad, en una estimación contable o de la entidad que reporta, deberá hacerse en los estados financieros del período en

el cual se efectúa el cambio y explicar claramente la razón y el efecto.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 14**

PAGOS ANTICIPADOS, CARGOS DIFERIDOS Y OTROS ACTIVOS

Los pagos anticipados son desembolsos que la empresa efectúa antes de recibir los beneficios, siempre y cuando estos no sean parte del inventario, pero sí pueden ser primas de seguro, comisiones, intereses, alquileres, costos de investigación, etc. Los materiales, equipo, servicios y otros que se apliquen a la investigación y que no tengan uso alternativo futuro, deberán trasladarse directamente a resultados. Los costos de investigación de mercado se consideran cargos diferidos y sus objetivos son buscar :

- La introducción al mercado y aceptación de productos de la empresa.
- La posibilidad de incrementar las ventas.
- mantener a los clientes actuales y atraer nuevos.

Estos costos deberán llevarse a gasto al momento de incurrirse.

En cuanto a la presentación en el balance general, los pagos por adelantado, los cargos diferidos y los otros activos, deberán presentarse separadamente con su amortización acumulada.

Las divulgaciones a realizarse en este rubro del balance general, son basicamente las siguientes :

- Las políticas que se siguen en la contabilización de pagos adelantados, gastos de investigación y desarrollo, otros diferidos e intangibles, que sean de importancia, incluso el método de amortización u otra base para llevar sus costos a gastos.
- Cuando los costos de investigación y desarrollo se llevan a gasto, deberá divulgarse el total incurrido durante el periodo. Cuando los costos de desarrollo se capitalizan, la parte capitalizada y la parte llevada a gasto, incluso la amortización de costos diferidos anteriormente.
- Para los activos intangibles, el término de amortización, el importe de la amortización del

periodo y el importe o razones de cualquier cancelación importante durante el periodo.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 15**

CAPITAL CONTABLE

El capital contable representa la inversión de los accionistas en la empresa y se clasifica generalmente en : Capital contable, reservas de capital, utilidades o pérdidas acumuladas, utilidad del ejercicio.

El capital está representado por las acciones que han sido emitidas a los accionistas o socios como constancia de su participación y aportación. En cuanto a las reservas de capital, están constituidas por las retenciones en las utilidades de una empresa, ya sea por disposición legal o por condiciones financieras que lo ameriten.

De las utilidades o pérdidas acumuladas, se puede decir que se generan de las operaciones normales de una empresa y que no han sido distribuidas.

La presentación en el balance general del capital contable, deberá figurar después del pasivo a largo plazo y mostrar separadamente el capital social, las reservas acumuladas, las utilidades o pérdidas acumuladas y la utilidad del ejercicio.

Entre las divulgaciones más importantes que deberán hacerse, están las siguientes :

- El monto del capital pagado en exceso.
- Descripción de los títulos (acciones ordinarias o acciones preferentes).
- El número de acciones autorizadas.
- El valor nominal de las acciones ordinarias y preferentes, así como, el valor de las acciones suscritas, pagadas y pendientes de pago.
- Cualquier restricción en las acciones.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 16**

PASIVO A LARGO PLAZO

El pasivo a largo plazo, está representado por las obligaciones que tiene la empresa y cuyo vencimiento excede de un año plazo. Normalmente son hipotecas, préstamos, documentos por pagar, préstamos de accionistas y de compañías afiliadas. Estos pasivos en moneda local deberán registrarse al valor pactado a

pagarse, y los que se contraen en moneda extranjera deberán convertirse a moneda local, utilizando la tasa de cambio vigente en el mercado cambiario a la fecha del balance; el ajuste que resulte de esta operación, deberá trasladarse a resultados. Su clasificación en el balance general, es después del pasivo a corto plazo.

Las divulgaciones de mayor importancia en este rubro, deberán contemplar la siguiente información:

- La descripción o naturaleza de la obligación.
- Forma de pago.
- Fecha de vencimiento.
- Tasa de interés.
- Garantía otorgada.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 18**

CONSOLIDACION

Los estados financieros consolidados, presentan la situación financiera, los resultados, el flujo de efectivo de una compañía matriz y sus subsidiarias como si se tratara de una sola entidad. Una condición

necesaria de consolidación es cuando una empresa es dueña de más del 50 % de acciones votantes emitidas por otra compañía.

Los estados financieros consolidados deberán dar a conocer la política de consolidación aplicada, a través de una nota a los estados financieros. Al elaborarse los estados financieros consolidados deberán eliminarse los saldos y las transacciones que se hayan generado entre la matriz y sus subsidiarias, por lo que cualquier ganancia o pérdida entre estas empresas deberá ser eliminada. Los estados financieros consolidados se deberán elaborar bajo el supuesto fundamental, que representan la situación financiera y los resultados de una sola entidad. También deberán revelar el costo de la inversión en las subsidiarias no consolidadas, la participación del grupo consolidado de empresas en sus activos netos, los dividendos recibidos de ellas en el período corriente y la participación del grupo consolidado en sus utilidades para el período.

ESTADOS FINANCIEROS COMBINADOS

Los estados financieros combinados son útiles en donde una persona es propietaria del interés financiero que controla en varias compañías que están relacionadas en sus operaciones. También se usan estados financieros

combinados para presentar la situación financiera y los resultados de operación de un grupo de subsidiarias no consolidadas.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 20**

POLITICAS CONTABLES

Su emisión se hizo con el fin de reglamentar específicamente todo lo relacionado a la divulgación de las políticas contables, la identificación y descripción de los principios de contabilidad seguidos por la entidad y los métodos de aplicación de aquellos principios que afectan materialmente la determinación de la situación financiera, los resultados de las operaciones y el flujo de efectivo de una empresa.

A continuación mencionaremos algunas políticas contables que deberán ser divulgadas, si se presentan en los estados financieros de una entidad :

- Bases de consolidación.

 - Conversión de moneda extranjera.

 - Métodos de depreciación de activos fijos.
-

- Métodos de amortización de intangibles.
- Métodos de valuación de inventarios.
- Reconocimiento de ingresos en contratos de construcción a largo plazo.
- Contabilización de las inversiones.
- Método de reconocimiento de ingresos.
- Mantenimiento, reparaciones y mejoras.
- Contabilización de costos de investigación y desarrollo.
- Contabilización de contratos de arrendamiento financiero.
- Prestaciones laborales.
- Forma de reexpresión de estados financieros en épocas inflacionarias.

La divulgación de las políticas contables, deberán presentarse en una nota a los estados financieros,

mostrando claramente el título RESUMENES DE POLITICAS IMPORTANTES DE CONTABILIDAD.

PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 22

CAPITALIZACION DEL COSTO POR INTERESES

Los costos por intereses deberán capitalizarse como parte del costo histórico en la adquisición de ciertos activos, los cuales pasarán un período de tiempo en el cual serán preparados para el uso final al que se tienen destinados, un ejemplo común de estos activos son las NUEVAS INSTALACIONES.

Los intereses capitalizables se generan regularmente por préstamos y otras obligaciones de tipo financiero que se adquieren para la realización de proyectos que terminan siendo activos para la empresa.

Los intereses en este sentido se deberán capitalizar, durante el lapso de tiempo requerido para poner en uso el activo de que se trate, y si el cargo de intereses continúa una vez que el activo está listo para utilizarse, se deberá contabilizar como gasto.

Dentro de los objetivos de capitalizar intereses tenemos :

- Obtener una medida del costo de adquisición, que refleje fielmente la inversión.

- Cargar a las utilidades de los periodos beneficiados el costo relativo a la adquisición de recursos que benefician periodos futuros.

El período de capitalización comienza cuando se han hecho las erogaciones con respecto al activo, están en proceso las actividades necesarias para preparar el activo para su uso proyectado o se está incurriendo en el costo por intereses.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 23**

CONSTRUCCION A LARGO PLAZO

Un contrato de construcción a largo plazo, es el que tiene relación con la construcción de un activo en un período mayor de un año. Para registrar la operación derivada de esta situación, se deberá definir como se efectuará su contabilización y el reconocimiento de ingresos que de esta se genere. Se reconocen dos métodos de contabilización :

- Método por contrato terminado : Por medio del cual se registran los ingresos hasta que el contrato está terminado en su totalidad. Los costos y los pagos recibidos se acumulan durante el curso del tiempo que

lleve terminar el contrato y no se le dará reconocimiento a ninguna utilidad, hasta que haya sido concluido. Por el tiempo que dure esta situación los costos se registrarán como un activo que se denominará **CONSTRUCCIONES EN PROCESO** y los anticipos recibidos de los clientes se registrarán como un pasivo que se denominará **ANTICIPOS POR CONSTRUCCIONES EN PROCESO**.

- Método del porcentaje de terminación o porcentaje de avance : Por este camino se dará reconocimiento a los ingresos a medida que avanza el contrato, para el efecto se requiere que se determine el porcentaje realizado del ingreso total del contrato en la siguiente forma :

- La estimación del grado de terminación del contrato, mediante la comparación de los costos ya incurridos con los costos totales estimados para el contrato, la diferencia que resulte se aplicará a resultados.

- La estimación del contrato se determinará en base al trabajo realizado.

Se usan las mismas cuentas que en el método de contrato terminado, excepto que se registra utilidad

bruta estimada en cada periodo y se calcula aplicando la siguiente fórmula :

COSTO TOTAL	UTILIDAD	UTILIDAD	
HASTA LA FECHA	O PERDIDA	BRUTA	UTILIDAD
----- X	BRUTA	(-) ESTIMADA	= BRUTA
COSTO TOTAL	ESTIMADA	A LA FECHA	REALIZADA

El criterio para adoptar este método de registro de las construcciones en proceso, deberá basarse en determinar, si se puede estimar razonablemente el grado de terminación del contrato y los costos totales para completarlo, de no poder hacer esto, lo mejor será usar el método de contrato terminado.

Dentro de las divulgaciones importantes en este pronunciamiento tenemos :

- Se deberá indicar el método de contabilización utilizado, dentro de las políticas contables.
- Se presentará la integración de los contratos que tiene la empresa, en los cuales los anticipos de los clientes sean mayores que los costos incurridos.

Las empresas cuya actividad principal sea la ejecución de contratos de construcción a largo plazo, no

están obligadas a presentar sus activos y pasivos en forma clasificada.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 24**

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

En Guatemala, este pronunciamiento establece que las empresas deberán elaborar este estado financiero, que muestra por un período determinado los movimientos de efectivo. Uno de sus propósitos es proporcionar información relevante acerca de la recepción y pagos de efectivo.

El estado de flujo de efectivo sirve a los usuarios para :

- Evaluar la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivo netos positivos en el futuro.
- Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.
- Evaluar las razones de las diferencias entre la recepción y pagos de efectivo, asociado con los resultados de la entidad.

- Evaluar los efectos de las transacciones de inversión y financiamiento que se realizan en un periodo, ya sean en efectivo o no.

Es muy importante decir, que se consideran como equivalentes de efectivo las inversiones a corto plazo y las inversiones altamente líquidas, el plazo de vencimiento de estas inversiones no deberá exceder de tres meses. La recepción y pagos en efectivo deberán clasificarse por actividades de operación, financieras y de inversión.

- Flujo de efectivo de las actividades operativas :

Incluye la producción, la entrega de mercaderías y la prestación de servicios. La recepción de efectivo proveniente de cobros por ventas de mercadería de contado o de crédito a corto y largo plazo, otros ingresos en efectivo que no provengan de inversión y de financiamiento. En cuanto a los pagos de efectivo se incluyen aquí, los desembolsos para adquirir mercaderías, pagos a empleados, pagos de impuestos y todos los demás pagos que no provengan de actividades de inversión y financiamiento.

- Flujo de efectivo de las actividades de inversión :

Incluyen la concesión y cobranza de préstamos y la adquisición y disposición de instrumentos de deuda y capital, así como; de propiedad, planta y equipo y otros activos productivos. La recepción de efectivo incluye cobranzas de préstamos, ventas de cartera y ventas de bienes de capital. Dentro de las salidas o egresos de efectivo que se presentan en esta clasificación tenemos los desembolsos por pago de préstamos hechos por la empresa, pagos para adquirir bienes de capital, activos que sean propiedad, planta y equipo.

- Flujo efectivo de las actividades de financiamiento :

Incluye la obtención de los recursos financieros con propósitos específicos y se pueden originar y relacionar estos con los propietarios o cualquier entidad que los proporcione. En cuanto a la recepción de efectivo por este concepto tenemos los que provienen de la emisión de instrumentos de capital, como acciones, bonos, hipotecas, cualquier recurso obtenido para financiar algún proyecto específico. En cuanto a los egresos podemos mencionar las salidas de

efectivo en el pago de dividendos, compra de acciones, pagos por préstamos a largo plazo, etc.

Los flujos de efectivo en moneda extranjera, deberán convertirse a la moneda de la entidad que reporta en el caso de matrices y subsidiarias, utilizando la tasa de cambio vigente a la fecha en la que el estado de flujo de efectivo tenga lugar.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 27**

REGISTRO DE TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA

Presenta el registro contable de las transacciones en moneda extranjera, con el objeto de que las empresas presenten razonablemente su situación financiera y el resultado de sus operaciones. Las operaciones en moneda extranjera, tales como, compras, ventas, préstamos, cobros y pagos, deberán registrarse utilizando la tasa de cambio vigente en el mercado cambiario en el momento que se realicen las operaciones. El diferencial cambiario que resulte por la variación entre la tasa de cambio vigente a la fecha de cobro o pago con relación a la tasa de cambio utilizada en el registro inicial de la transacción, deberá contabilizarse como parte de los resultados del período en que la transacción se realice.

El tipo de cambio en el mercado bancario se determina por la relación de oferta y demanda de la divisa que predomina en un país. Este pronunciamiento cobro vigencia desde el 1 de Julio de 1,992.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 30**

INFORMACION FINANCIERA EN PERIODOS INTERMEDIOS

Constituye información financiera a fecha intermedia, los informes o estados financieros que se emitan mensual, trimestral o en cualquier periodo menor a un año y deberán prepararse estos, por supuesto de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados y aplicarse en forma consistente. Formarán parte de los estados financieros definitivos de todo el periodo. Algunas estimaciones, costos y gastos, frecuentemente están sujetos a ajustes a finales del periodo, hasta donde sea posible tales ajustes deberán estimarse y distribuirse en los periodos intermedios, para que cada uno incluya la porción que le corresponda del monto anual, entre estas partidas tenemos las que se relacionan con mermas de inventario, estimación para cuentas dudosas, provisión para prestaciones laborales, provisión de impuestos. En lo que respecta a la provisión del impuesto sobre la renta, deberá determinarse en base a la tasa efectiva de impuesto que

se espera que regirá para todo el año fiscal. Si la legislación tributaria cambia durante la vigencia del periodo fiscal de la empresa, el efecto tributario de tales cambios se reflejará en el cálculo de la estimación de la tasa efectiva del impuesto anual, a partir del primer periodo intermedio que inicie al entrar en vigencia la ley.

En las divulgaciones se deberán incluir todas la que para el efecto se formulan en los pronunciamientos sobre contabilidad financiera números 10 y 20, la vigencia de este pronunciamiento cobra vigor a partir de 1 de Julio de 1,994.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 31**

**TRATAMIENTO DE LA INFORMACION CONTABLE EN LAS
ENTIDADES DE CARACTER NO LUCRATIVO**

Los objetivos que persiguen estas empresas, varían de acuerdo a su naturaleza: dentro de este contexto existen entidades cuyos propósitos son : Gremiales, económicos, religiosos, culturales, profesionales, de desarrollo y promoción social, políticos, deportivos y otros. Especificamente se pueden señalar como entidades de carácter no lucrativo a las que adoptan

cualquiera de las formas legales siguientes :

- Fundaciones.
- Asociaciones (Gremiales, profesionales, deportivas, culturales, científicas, etc.).
- Iglesias.
- Sindicatos.
- Partidos políticos.
- Sociedades civiles (no lucrativas).

Se excluye de este pronunciamiento a las cooperativas, por sus particularidades filosóficas y su forma de operar. Las entidades no lucrativas quedan en libertad para registrar sus operaciones por el método de lo devengado o por el método de lo percibido.

- Tratamiento de las donaciones :

La donación la constituyen los recursos recibidos de terceros y pueden ser en efectivo o sus equivalentes, en especie (bienes tangibles o

intangibles) y en servicios. El donante renuncia a cualquier derecho presente o futuro sobre lo cedido, en las donaciones en especie que no se conozca su valor, se deberá justipreciar razonablemente y podrá tomarse como el valor de mercado. Las donaciones recibidas en servicios serán objeto de revelación pero en ningún caso cuantificadas. Al recibir una entidad no lucrativa una donación, deberá emitir un documento que acuse de recibido el bien, y los mismos sirven de soporte para su registro contable; cualquier donación que se recibe constituye un ingreso y deberá registrarse en el estado de resultados. Los activos fijos que se reciban como donación, deberán depreciarse por medio de un método aceptable, de recibirse una construcción en donación que no especifica el valor del terreno, lo razonable es que se considere del valor total del bien inmueble el 40 % como valor del terreno y el 60 % como el valor de la construcción. Existen donaciones bajo convenio, y es el contrato que se celebra entre el donante y el beneficiario (entidad no lucrativa) en el cual se estipulan condiciones específicas sobre el manejo de los recursos cedidos; contablemente estas

instituciones no lucrativas deberán contemplar como mínimo :

- Nomenclatura contable.
- Generar su información financiera de acuerdo a principios de contabilidad.
- Operar la contabilidad en libros debidamente habilitados y autorizados por las autoridades competentes, estos al terminar los periodos deberán ser firmados por el contador registrado y el representante legal.

Las entidades no lucrativas por su naturaleza, gozan de prerrogativas tributarias, pero esto no las exime de informar oportunamente los movimientos y su posición financiera al estado de Guatemala, a través de las distintas dependencias públicas.

Su información financiera la presentan a través de los estados financieros siguientes :

- Estado de Activos, pasivos y patrimonio.
- Estado de ingresos y gastos.

- Estado de flujo de efectivo.

- Estado de excedentes o pérdidas acumuladas (en la entidad lucrativa se denomina estado de utilidades retenidas).

En cuanto a las revelaciones, deberán contener toda la información necesaria para hacer comprensibles sus estados financieros, como lo indican los pronunciamientos números 10 y 20, el método de registro contable deberá ser objeto de divulgación. Cuando una empresa de este tipo cuenta con una o varias dependencias, procede que consolide sus operaciones y presente su información financiera como una sola.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 34**

INVERSIONES EN CONTRATOS DE REPORTO

El contrato de reporto es una operación de crédito a corto plazo, mediante el cual el reportado (demandante del dinero) transfiere en propiedad al reportador (inversionista) títulos o valores negociables de cualquier tipo a un precio determinado. Desde el punto de vista del reportador o inversionista, el objeto del contrato del reporto es la inversión de dinero para

obtener un rendimiento durante la vigencia del contrato; y desde el punto de vista del reportado o demandante del dinero es la obtención de un crédito a corto plazo.

Para que un contrato de reporto tenga validez legal, deberá contener como mínimo :

- Nombre completo del reportado y reportador.
- La clase de títulos dados en reporto y los datos necesarios para su identificación.
- Plazo fijado para el vencimiento.
- Rendimiento pactado.

El reportado tiene la obligación jurídica de readquirir los títulos al vencimiento del reporto, pagando el valor del título y el rendimiento al reportador, quien tiene la obligación de custodiar los títulos y deberá tener en cuenta que el derecho que adquiere sobre los títulos no es pleno e ilimitado, ya que, los derechos citados en el título pertenecen al reportado. Los títulos valores negociables con los

cuales puede llevarse a cabo un reporto se clasifican en :

- Títulos valores negociables privados: Que son los emitidos por el sector privado, están regulados por el código de comercio y por los reglamentos de instituciones como bolsa de valores y banco de Guatemala, a través del fondo de regulación de valores.

- Títulos valores negociables públicos: Que son los emitidos por el estado y sus dependencias facultadas para ello.

El rendimiento anualizado del contrato de reporto se determina aplicando la siguiente fórmula :

R = Rendimiento porcentual anualizado.

P1 = Precio al cual se pacta la primera transferencia.

P2 = Precio pactado desde el inicio al cual se retrasmiten los títulos.

D = Plazo del reporto

Fórmula :

$$R = \frac{(P2 - P1)}{P1} \times \frac{365}{D} \times 100$$

El reportador deberá registrar el contrato de reporto al costo y el rendimiento en resultados por el método de lo devengado a medida que transcurra el plazo.

La clasificación en el balance se presenta como un activo circulante. Si la inversión tiene importancia relativa deberá divulgarse en una nota a los estados financieros, indicando sus características principales (nombre de la entidad reportado, fecha de vencimiento, tasa y otros); la vigencia de este pronunciamiento es desde el 1 de Julio de 1,995.

**PRONUNCIAMIENTO SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA
NUMERO 37**

**TRATAMIENTO DE LA INFORMACION CONTABLE EN
COOPERATIVAS**

Este pronunciamiento aplica para cooperativas, federaciones, uniones de cooperativas y confederación de cooperativas.

COOPERATIVAS : Son entidades donde la incorporación de los asociados es libre y voluntaria, integradas por personas y no de capitales privados, autónomos con personalidad jurídica y patrimonio propio; por lo tanto, hacen negocios y ejecutan proyectos para dar servicios, producir y/o comercializar bienes y obtener excedentes, los cuales se distribuyen para mejorar el nivel de vida de sus asociados. Las cooperativas tienen personería

jurídica, las federaciones agrupan varias cooperativas y estas a la vez integran las confederaciones. El régimen administrativo y económico de las cooperativas, federaciones, confederaciones y uniones de cooperativas, está integrado así :

- Asamblea general, órgano supremo.
- Consejo de administración, órgano administrativo de dirección.
- Comisión de vigilancia, órgano de control y fiscalización.
- Comités que a juicio del consejo de administración sean necesarios para su mejor funcionamiento.

Las cooperativas se clasifican por su objeto en :

- Cooperativas especializadas, que son las que desarrollan una sola actividad.
- Cooperativas integrales o de servicios varios, estas desarrollan diversas actividades.

Contablemente estas instituciones deberán reconocer sus ingresos por medio del método de lo devengado, estos ingresos se captan de aportaciones de sus asociados, cobro de servicios, producción y comercialización de bienes. En el caso de que estas instituciones tengan dependencias en el país, deberán consolidar su información financiera en una sola. Revelaciones mínimas que deberán llevar los estados financieros :

- Efectos económicos por producto de los beneficios fiscales.
- Naturaleza y destino de las reservas.
- Hechos fortuitos que modifiquen sustancialmente la ecuación patrimonial.
- Todas las que tengan relación con los pronunciamientos sobre contabilidad financiera números 10 y 20.

La vigencia de este pronunciamiento es efectiva a partir del 1 de Julio de 1,995.

El último pronunciamiento sobre contabilidad financiera emitido por el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores al 31 de Mayo de 1,999 es el número 44 el cual se titula " TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS OPERACIONES REALIZADAS POR EMPRESAS DIFUSORAS " .

C a p í t u l o V I

FORMACION FINANCIERA Y CONTABLE DE UN CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR

6.1 Formación financiera y contable del C.P.A.

El Contador Público y Auditor deberá realizar su trabajo en forma profesional, para esto es necesario que su formación financiera y contable sea adecuada. Esta formación la adquiere el C.P.A. a través de su preparación académica en la Universidad y con la práctica en el área de trabajo. El Contador Público y Auditor cuando asume el compromiso en una empresa de ejercer como Gerente Financiero y experto en contabilidad, deberá tener la capacidad para participar eficientemente en la preparación de programas de planificación, organización, dirección y control que sean necesarios para alcanzar los objetivos deseados.

Adicionalmente a esto el profesional deberá poseer destrezas y técnicas para manejar las herramientas, los procedimientos, los elementos de la disciplina especializada, y la calidad humana para trabajar con personas o grupos de personas, positiva y productivamente. Se deberá tener en cuenta que los Contadores Públicos y Auditores se forman a través del conocimiento teórico y práctico que adquieren. En este

capítulo se pretenden resumir los elementos y conocimientos que son básicos para que el Contador Público y Auditor que ejerza como Gerente Financiero y experto en contabilidad en una empresa del sector comercial, específicamente que se dedique a la importación y venta de repuestos automotrices, pueda efectuar su trabajo profesionalmente y tomar decisiones razonables que le permitan alcanzar las metas y objetivos previstos.

6.2 Areas a conocer y dominar :

Finanzas, presupuestos, administración, contabilidad, Costos, legislación comercial, laboral y tributaria.

6.2.1 El área de finanzas :

Es un campo muy extenso en el cual el C.P.A. deberá hacer mucho énfasis para que en un momento dado pueda planear, adquirir y controlar el uso de los recursos de una empresa, así como, tomar decisiones o asesorar a la Gerencia o Junta Directiva de la empresa para invertir, obtener o proporcionar financiamiento adecuadamente.

A continuación algunos términos comunes en el ámbito de las finanzas :

- Mercados financieros :

Existen diferentes tipos de mercados financieros en una economía, dentro de estos podemos mencionar :

- Mercado de activos físicos y mercado de activos financieros :

Estos se refieren, el mercado de activos físicos, a la comercialización de bienes tangibles y mercado de activos financieros. a la comercialización de bienes intangibles como hipotecas, bonos, acciones, pagarés, reportos, etc.

- Mercado actual y mercado a futuros :

Son términos que se utilizan para designar si, los activos están siendo comprados o vendidos para ser entregados en el acto o para ser entregados en una fecha futura.

- Mercado de dinero :

Es el mercado conformado por los principales bancos del mundo, actualmente el mercado de dinero más grande del mundo es el de New York.

- Mercado de capitales :

Está constituido por las deudas a largo plazo y acciones corporativas.

- Mercado de hipotecas :

Trata los préstamos que se otorgan sobre la garantía de bienes raíces.

- Mercado de crédito de los consumidores :

Conformado por las instituciones que conceden préstamos para la adquisición de automóviles, aparatos eléctricos y otro tipo de activos, más para uso personal.

- Mercados mundiales, nacionales, regionales y locales:

Esta clasificación del mercado se refiere al tamaño y alcance de las operaciones de una organización, a su área territorial de funcionamiento.

- Mercados primarios :

Estos son aquellos en los cuales los valores (acciones o bonos) son comprados y vendidos por primera vez.

- Mercados secundarios :

En este mercado los valores (acciones o bonos) existentes y en circulación son comprados y vendidos. La bolsa de valores de New York es un mercado secundario, puesto que aquí se negocian acciones y bonos, que ya, han sido negociados con anterioridad.

Entre las instituciones que participan en las transacciones que se generan en el mercado financiero tenemos :

Los bancos comerciales, compañías de seguros y fianzas, financieras y bolsa de valores. En el mercado financiero se determinan los precios de los valores, las tasas de interés que varían de acuerdo al plazo, la tasa de inflación esperada, el rendimiento y el nivel de riesgo.

Razones financieras :

En el capítulo número dos de esta tesis se presentaron detalladamente las fórmulas de las razones financieras más importantes. Estas sirven para determinar e interpretar los resultados financieros al relacionar las partidas de balance y de resultados; facilitan el análisis de los antecedentes financieros, posición actual y posible, trayectoria futura de una empresa; también permiten en un momento dado anticipar razonablemente situaciones a los inversionistas y acreedores y en esta forma ganar indicios acerca de cómo invertir y obtener fondos. Con las razones financieras se puede medir el grado de liquidez,

apalancamiento, actividad, rentabilidad, crecimiento y valuación de una empresa.

Pronóstico financiero :

Las empresas deberán tener activos para efectuar ventas, si las ventas aumentan los activos también deberían aumentar; crecimiento en ventas requiere inversión en nuevos activos. Para la adquisición de estos se requiere de inversión, que por lo regular se obtiene de un financiamiento, esto implica compromisos y obligaciones con los socios de la empresa o con entidades externas.

La variable más importante para determinar los requerimientos financieros que tiene una empresa, es el pronóstico de ventas y puede determinarse a través del método de porcentaje de ventas, que es la forma más sencilla de determinar el grado de financiamiento que una empresa necesita y se logra relacionando las partidas de activo, pasivo y ventas. Este método supone que las mismas relaciones continuarán; es útil para pronosticar a corto plazo.

Ejemplo :

Se tiene el Balance General o Estado de Situación Financiera de una empresa :

JUAN PABLO, S.A.
BALANCE GENERAL
AL 30-06-95

ACTIVO		PASIVO Y CAPITAL	
BANCOS	Q. 15,000.00	PROVEEDORES	Q.250,000.00
CTAS.X COBRAR	Q. 90,000.00	ACREEDORES	Q. 75,000.00
INVENTARIOS	Q.500,000.00		
	-----		-----
CIRCULANTE	Q.605,000.00	CORTO PLAZO	Q.325,000.00
		LARGO PLAZO	Q.200,000.00

		TOTAL PASIVO	Q.525,000.00
FIJO(NETO)	Q.100,000.00	CAPITAL	

		ACCIONISTAS	Q. 50,000.00
		UTILIDADES	
		RETENIDAS	Q.130,000.00
	-----		-----
TOTAL ACTIVO	Q.705,000.00	TOTAL PASIVO	Q.705,000.00
	=====	Y CAPITAL	=====

PROCEDIMIENTO:

Se separan aquellas partidas de Balance que pueda esperarse que varien directamente con las ventas; para el caso de JUAN PABLO, S.A. se aplicará a todas las partidas del Activo y del Pasivo a corto plazo. Un nivel más elevado de ventas necesita más efectivo, más cuentas por cobrar, nivel de inventarios más alto, más propiedad planta y equipo y por el lado del pasivo a corto plazo, se incrementarían los proveedores, acreedores y otras cuentas por pagar en periodos menores a un año, esto por supuesto es para el caso particular de este ejemplo. El

incremento en estos rubros se produce en relación al aumento en ventas.

Al utilizar este método se deberán reducir las partidas involucradas a porcentajes, tomando como base la cifra de ventas del periodo anterior, así :

Asumiendo los siguientes datos : En el periodo 1,994-1,995 se vendieron Q.400,000 y para el periodo 1,995-1,996 se esperan vender Q.700,000; la empresa obtiene el 15 % de utilidad después de impuesto sobre la renta, se pagarán dividendos a los socios en un 25 % de la utilidad, entonces la pregunta es : Cuanto financiamiento adicional se requerirá para dar apoyo al incremento en ventas ?

- Las ventas de 1,994-1,995	= Q.400,000
- Dividido entre el total del activo al 30-06-95	= Q.705,000

aproximado	0.57

Este resultado de 0.57 significa que por cada quetzal que aumente en ventas la empresa, los activos deberán aumentar en Q. 0.57 que tendrá que ser financiado de alguna manera. Sobre esta base el Balance quedaria representado así :

JUAN PABLO, S.A.
BALANCE GENERAL
AL 30-6-95

ACTIVO		PASIVO CORTO PLAZO	
BANCOS	1.22 %	PROVEEDORES	20.21 %
CTAS.X COBRAR	7.28 %	ACREEDORES	6.06 %
INVENTARIOS	40.42 %		-----
			26.27 %
CIRCULANTE	48.92 %		
		PRESTAMOS BANCARIOS	N/A
		CAPITAL EN ACCIONES	N/A
FIJO(NETO)	8.08 %		-----

TOTAL ACTIVO	57.00 %	TOTAL PASIVO	26.27 %
	=====		=====
		ACTIVOS COMO PORCENTAJE DE VENTAS	57.00 %
		(-) AUMENTO ESPONTANEO EN PASIVOS	26.27 %

		PORCENTAJE DE CADA Q. ADICIONAL DE VENTAS QUE DEBERA SER FINANCIADO	30.73 %

N/A = NO APLICABLE, NO VARIA ESPONTANEAMENTE CON EL INCREMENTO EN VENTAS.

CON EL RESULTADO OBTENIDO SE CONCLUYE :

Que al incrementarse las ventas de Q.400,000 a Q.700,000 de un año a otro, la empresa necesitará financiamiento para obtener lo deseado de Q. 92,190 que se obtiene al determinar que el incremento en ventas será de Q.300,000 al cual se le aplica el porcentaje 30.73 % . Este requerimiento de financiamiento se puede obtener de los socios o de instituciones de crédito externas.

FORMULA DE CALCULO " FONDOS EXTERNOS REQUERIDOS "

Nomenclatura :

AC = Activos a corto plazo que aumentan espontaneamente con las ventas, generalmente todos los activos circulantes se encuentran dentro de esta categoria.

AF = La propiedad planta y equipo que aumenta considerablemente a medida que crecen las ventas.

PC = Pasivos a corto plazo que aumentan expontaneamente con las ventas.

VA = Cambio en ventas de un período a otro.

M = Margen de utilidad sobre ventas después de Impuesto Sobre la Renta.

B = Retención de utilidades.

FER= Fondos externos requeridos.

Aplicando esta fórmula al ejemplo presentado de " JUAN PABLO, S.A. " se obtiene lo siguiente :

$$FER = [AC (VA) + AF (VA) - PC (VA)] - [M.B (VA)]$$

$$FER = [0.4892(300) + 0.0808(300) - 0.2627(300)] -$$

$$[0.15 (0.25) (300)]$$

$$FER = [0.3073 (300)] - [0.0375 (300)]$$

$$FER = \quad 92.190 \quad - \quad 11.250$$

$$FER = \quad \quad \quad Q. 80,940$$

Por este sencillo método de porcentaje en ventas la variable más importante para el requerimiento de financiamiento, es el volumen proyectado de ventas.

También a través del " Estado de Flujo de Efectivo proyectado " el analista financiero puede preveer razonablemente la necesidad de la obtención de recursos, que le permitan a la empresa crecimiento.

La Planificación y control financiero :

Complementando lo expuesto en el capítulo IV acerca de la Planificación podemos decir, que es vital para alcanzar las metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Esto se logra con la elaboración y el establecimiento de políticas de venta, políticas de mercadeo, políticas de administración general de control financiero, así como, con la elaboración de presupuestos de venta, operativos, de efectivo y de cuantificación de personal por cada departamento de la empresa. Como parte de la planificación son necesarios los Estados Financieros proyectados (Balance General, Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo) y también el análisis del punto de equilibrio en el cual se centran las relaciones de ingresos y costos, el cual su objetivo primordial es dar a conocer el nivel de ventas que deberá ser alcanzado por la empresa para cubrir los

costos en un periodo determinado, es decir, mostrar el punto en el cual la empresa logra la recuperación de sus costos (punto de equilibrio).

Las fórmulas para calcular el punto de equilibrio son :

Cuando nos preguntamos, Cuantas unidades se deberán vender para alcanzar el punto de equilibrio :

$$Q = \frac{F}{P-V}$$

Suponiendo que tienen los siguientes datos :

- Q = Punto de Equilibrio
- F = Costos Fijos = Q. 40,000
- V = Costo variable por unidad = Q. 1.20
- P = Precio de venta por unidad = Q. 2.00

Entonces :

$$Q = \frac{40,000}{2 - 1.20} = 50,000 \text{ unidades}$$

Con los mismos datos, para encontrar el punto de equilibrio en Quetzales, se deberá aplicar la siguiente fórmula :

- S = Ventas en Quetzales
- Q = Ventas en unidades

Fórmula :

$$S = P \cdot Q$$

$$S = 2 \times 50,000 = Q. 100,000$$

El análisis del punto de equilibrio es útil para fijar precios de venta, para controlar los costos y para tomar decisiones acerca de expansión de la empresa.

6.2.2 El área de costos :

Los costos forman parte de la contabilidad, donde se procesan ordenadamente y a través de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, los datos necesarios para determinar los costos de producción, distribución y venta de los artículos o servicios que se venden en una empresa, con el fin de lograr una operación económica y eficiente. El control o contabilidad de costos deberá ofrecer al Gerente Financiero de la empresa, información sobre costos de ventas, valuación de inventarios, márgenes de utilidad, gastos en relación a las funciones de operación por departamentos, etc. Esta información deberá ser explícita y con detalle, así mismo, deberá mostrar lo que se ha hecho, en cuanto tiempo y en que forma se hizo, lo que costo hacerlo, en cuanto se vendió o se venderá y la utilidad que representa para la empresa. Toda la información mencionada le sirve al Gerente Financiero para comprender la situación y sugerir los cambios que sean necesarios en base a los costos determinados.

En el campo de los costos de producción se deberán tener en cuenta los elementos que intervienen en el costo de los productos, estos son la materia prima, la mano de obra y los gastos de fabricación. La materia prima por su parte, puede adquirirse a través de compras locales o del exterior, la mano de obra es la fuerza de trabajo obtenida del obrero y requerida para elaborar el producto, esta puede medirse a destajo, por taréa o por unidad producida y por tiempo que se retribuya al trabajador por hora, día, semana, quincena, mes, etc. Entre los gastos de fabricación se incluye la energía eléctrica, seguros, reparaciones, rentas, agua, etc. Y todos aquellos costos que tienen que ver con el proceso productivo; los costos pueden ser :

- Históricos o reales

- Predeterminados

Por el método de los costos históricos o reales, el costo del producto se conoce hasta estar terminado y disponible para la venta, bajo este método operan las empresas que se dedican a comercializar artículos terminados. Por su parte el método de costos predeterminados permite conocer el costo estimado de los artículos antes de su terminación.

Por su aplicación los costos predeterminados se clasifican en :

Estimados : Que es la forma empírica basada en la experiencia para conocer el costo de producción de los artículos.

Estandar : Que es el procedimiento técnico que en general se basa sobre el desempeño deseado, experiencia, datos estadísticos y técnicos que permiten conocer el costo de producción a nivel aceptable y efectivo en cada etapa de la producción, antes que estén los artículos terminados.

Costeo directo : Toma como base el estudio de los gastos fijos y variables y aplican al costo unitario de producción, sólo los gastos variables, los gastos fijos se llevan directamente a resultados del periodo en que se originan. Ya sea por el sistema de costos históricos o costos predeterminados se deberá conocer o estimar el costo, de lo contrario resulta peligroso fijar precios adecuados de venta. El precio de venta de las mercancías estará dado en forma sencilla por la sumatoria del costo de fabricación más la carga de administración (gastos de venta y administración) más la ganancia deseada.

Las empresas que se dedican a la importación y venta de repuestos automotrices, les conviene operar con costos de reposición. Cuando se costéa una importación o compra local de mercadería es importante conocer :

- El nombre del proveedor con todos sus datos tales como: Dirección, teléfono, fax, nombre del contacto, etc.
- Número de la póliza de importación y factura y fecha de liquidación.
- Identificación de la mercadería que normalmete se registra a través de códigos que corresponden a los repuestos.
- La cantidad solicitada o pedida, la cantidad facturada y recibida, la cantidad pendiente de despacho.
- El costo unitario de cada uno de los repuestos y el costo total de los repuestos recibidos (FOB).
- El costo total del flete y seguro prorrateado entre los artículos.

- El costo unitario y total de los artículos recibidos (CIF).
- La tasa de cambio utilizada para la conversión de moneda extranjera a moneda local.
- El costo total y prorreatado de los derechos arancelarios.
- Los otros gastos que por lo general cuando se trata de una importación son : Flete de la almacenadora a la empresa, manejo, almacenaje, trámite de desalmacenaje y carga y descarga de la mercadería, etc.
- Al estar liquidada la importación o compra local de mercadería, es importante analizar el costo para determinar, si sufrió alguna variación con relación al anterior, también esto servirá para actualizar de ser necesario el precio de venta, de tal forma que se pueda mantener el margen de utilidad deseado o mejorarlo, si el mercado lo permite. En el campo de los repuestos automotrices muchas veces se tiene que sacrificar el margen de utilidad bajando los precios, ya que, el mercado es muy competitivo y al final de cuentas, es el mercado quien determina el precio de venta. Es recomendable que las empresas que se dedican

a la importación y venta de repuestos automotrices manejen toda su información contable y operativa a través de procesamiento electrónico de datos (computadoras) esto les permitirá procesar y obtener información oportuna más fácil y exactamente acerca de sus costos, valuación de inventarios, existencias y precios, historias de compras, estadísticas de venta, etc. Así mismo, les facilitará la labor de cotizar y facturar en forma presentable y más rápida a sus clientes, también al cómputo diario y mensual de costos y ventas, etc.

6.2.3 El área de presupuestos

Presupuestos :

Son planes de acción cuantitativos, pronósticos referentes a un periodo determinado que representan un auxiliar de la coordinación y control que deberá ejercer el Gerente Financiero en una empresa. Para su elaboración y ejecución es necesario que se observen algunos aspectos tales como la previsión, patrocinio, participación del personal de la empresa, así como, línea de responsabilidad, que exista correlación, realismo, aprobación de parte de la Gerencia y que apruebe su costeabilidad, que contemple el presupuesto

flexibilidad y oportunidad. Para que la implementación de presupuestos sea posible dentro de una empresa es necesario contar con el respaldo directivo y la coordinación para la ejecución del plan y además que el personal que lo realice tenga la capacidad técnica y el conocimiento de la empresa y sus actividades.

A continuación algunas bases para la formulación de presupuestos :

- Se deberá estimar el tamaño de la empresa, con el objeto de situarla dentro del marco general de los negocios.
- Comparar los resultados de la empresa de un período, con los períodos anteriores o con otras empresas en condiciones similares.
- Formular los presupuestos técnicamente, haciendo un análisis adecuado de los elementos que intervienen en el pronóstico.
- Considerar factores tales como la política económica, monetaria, oferta y demanda, preferencia del consumidor, ciclo económico de la entidad, el prestigio, la calidad y aceptación del producto,

tiempo para la obtención del producto, etc.

Al adoptar el instrumento del presupuesto para el manejo y control administrativo y financiero de una empresa, este deberá proporcionar :

- La fijación de objetivos a través de una planificación.
- Designar en forma definida las funciones departamentales de la empresa.
- Obligar a la empresa a llevar una buena contabilidad, ya que, sin esta es imposible medir periódica y adecuadamente los resultados.
- Ayudar a detectar deficiencias a tiempo.
- Contribuir considerablemente a reducir costos.

Se deberá tener presente que un presupuesto entre más largo es el periodo que abarca, mayor es la incertidumbre. La implementación e instalación de un presupuesto requiere dinero, tiempo y experiencia. Un sistema presupuestario deberá cambiarse de acuerdo a las condiciones y circunstancias que lo ameriten. El fracaso

en la utilización de un sistema presupuestario se da cuando, las cifras proyectadas no son razonbles y esto normalmente sucede cuando la instalación es precipitada, los sistemas de contabilidad y costos son inadecuados, se tiene falta de cooperación, el análisis de las desviaciones es inadecuada y existe falta de apoyo de la junta directiva de la empresa.

Los presupuestos pueden ser :

- Por su plazo : A corto, mediano y largo plazo.
- Por su flexibilidad : Fijos y flexibles.
- Por su límite : Máximos, mínimos y mixtos.
- En cuanto a su presentación : Numéricos y gráficos.
- En cuanto a la entidad : Públicos y privados.
- Por su importancia : Principales (Estados financieros proyectados, Ventas, compras, costos, gastos, efectivo, etc.) y secundarios (ventas por zona, costo de venta por línea, proyectos capitalizables, etc.)

- Por su origen : De operación, económicos y financieros.

A continuación analizaremos los factores que integran cada uno de los elementos a considerar en la preparación del presupuesto de ventas.

PRESUPUESTO DE VENTAS

Los factores o aspectos específicos del presupuesto de ventas, son los que han incidido en las ventas de periodos anteriores, ya sea, en forma favorable o desfavorable y que consecuentemente afectaron las ventas que se pronosticaron. Estos factores se clasifican en :

Factores de ajuste, factores de cambio y factores corrientes de crecimiento.

Los factores de ajuste :

Su objeto es ajustar las ventas del ejercicio anterior para dejarlas libres de desviaciones y situaciones favorables o adversas no recurrentes, es decir dejar las ventas en condiciones normales de operación, estos factores pueden ser favorables y/o desfavorables.

- Favorables : Cuando inciden favorablemente en las ventas del periodo anterior, por ejemplo ventas de prueba en un mercado potencial que se abandona, ventas excepcionales que se espera no van a repetirse.

- Desfavorables : Son los que Incidieron desfavorablemente en las ventas del año anterior, tales como, un incendio que retrasó embarques, fallas en el abastecimiento de materias primas, huelgas que atrasó el embarque de pedidos, suspensión de pedidos por demandas en contra de la empresa, suspensión de pedidos del exterior por barreras arancelarias (aumento de impuestos de importación), disminución de ventas en alguna región por muerte, renuncia o despido de personal de ventas.

Los factores de cambio :

Ofrecen un medio para alcanzar las ventas, si se llevan a cabo ciertos cambios en las políticas de la empresa, en el curso ordinario de los negocios y si se adoptan prácticas y métodos para hacerlas efectivas o bien si ocurrieran ciertos cambios en las condiciones específicas del mercado. Estos factores pueden ser :

- Factor de cambio en el producto : Estos por ejemplo pueden ser el rediseño en el producto, empleo de nuevos materiales (costos menores), nuevos procesos de fabricación, nuevos equipos para producir, adaptación del producto a nuevos usos, nuevos fabricantes y proveedores con precios diferentes.

- Factor de cambio en la producción : Con frecuencia los clientes de la empresa hacen sus pedidos a otras empresas porque la misma no puede garantizar la entrega del producto con la calidad y la fecha requerida, esto puede superarse mediante :
 - Mejoramiento de las instalaciones de la empresa, en los métodos de fabricación, en la planificación y calendarización de las operaciones y en el control de inventario. Permitirá a la empresa asegurar al cliente que los productos se le entregarán en las fechas previstas.

 - Introducción de controles de calidad : Asegurará a la empresa y al cliente que la mercadería que se le vende cubrirá su demanda.

- Factores de cambio en el mercado :

Estos asumen que el personal de ventas al estar en contacto directo e indirecto con la corriente de opiniones que prevalecen en el mercado, pueden apreciar el carácter nuevo y variable de los elementos del mismo, se encontrarán en condiciones de aconsejar sobre el efecto que puede tener este cambio de condiciones en las posibilidades de ventas para el siguiente período presupuestario. Entre los cambios de mercado que deberán considerarse al formular las estimaciones de ventas para el período siguiente, tenemos:

- Cambios en las modas, modelos, gustos y estilos.
- La población es otro factor que cambia la estructura de mercado. los cambios pueden darse en términos de lugar, número, composición y edad.
- Cambios en la actividad económica, especialmente de una región en particular, puede tener importantes consecuencias en las ventas locales (buenas o malas cosechas, desplazamiento de fábricas, cambios debido a la competencia, etc.).

- Factores de cambio en los métodos de venta :

La naturaleza del mercado que surte la empresa y la posición de la misma en el mercado, cuando se trata de negocios bien organizados y manejados en forma competente, son motivo de constante estudio. La respuesta probable del mercado a los cambios que se introduzcan en los procedimientos de venta, deberán ser cuidadosamente analizados, si es que se quiere que los resultados de tales cambios en términos de ventas y gastos sean razonables. Dentro de los factores que se deberán considerar tenemos :

- Cambios en los precios.

- Servicio que se ofrece a los clientes, es un factor importante en el establecimiento y mantenimiento en el mercado. Por ejemplo, es normal que los distribuidores de productos se nieguen a vender una línea de productos, si el fabricante se niega o no quiere dar el apoyo necesario para atender las necesidades de los clientes relativas al soporte de reparaciones y reposiciones.

- Modificación en el plan de publicidad.

- Cambios en los métodos de venta.
- Forma de remuneración al personal de ventas.
- Factores corrientes de crecimiento :

Este se refiere a que en la preparación del presupuesto deberán considerarse las tendencias corrientes en el crecimiento de las ventas de la empresa y de las ventas del sector comercial de que forma parte. Los factores corrientes de crecimiento provienen de dos fuentes principales que son :

- La dinámica acumulativa : Esta impulsa siempre hacia adelante a una empresa, se denomina con frecuencia crédito mercantil y es la disposición a que el público tiende a volver a comprar en la empresa, se constituye por medio del tiempo, es dinámica porque impulsa a la empresa hacia adelante por largo tiempo, sin mucho estímulo generado por campañas publicitarias.
- El potencial inductivo : Influye sobre todos los elementos o componentes del sector comercial al que pertenece la empresa, actúa sobre la empresa en particular de acuerdo con su permeabilidad o posibilidad de verse afectada por la corriente general

del sector comercial en su conjunto.

Existen fuerzas económicas generales que en mayor o menor grado tienen influencia para presupuestar el volumen de ventas, estas pueden ser :

- Condiciones económicas generales : La influencia en las ventas se mide a través de índices o indicadores económicos tales como :
 - Producto nacional bruto.
 - ingreso per cápita.
 - Ventas y producción por rama de actividad.
 - Ahorro.
 - Mercado potencial y su distribución geográfica.
 - Establecimiento de nuevas empresas.
 - Pérdida del poder adquisitivo de la moneda.
 - Precios al mayoreo y al menudeo.
-

Es importante siempre tener presente que el éxito o fracaso de una empresa está determinada por las políticas que adopte la administración de la misma y por los programas que se preparen para hacer efectivas tales políticas.

6.2.4 El área administrativa :

Un Contador Público y Auditor que ejerce como Gerente Financiero en una empresa tiene que planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar las actividades que giran dentro de su área, la cual se encuentra bajo su responsabilidad. Al poner en práctica estas actividades se interna dentro del campo administrativo. El administrador deberá tener bien claro algunos conceptos tales como, que es una organización y en que consiste la administración. Al respecto podemos decir que la organización es la unión de dos o más personas que trabajan íntimamente relacionadas en forma estructurada para alcanzar un objetivo específico o un conjunto de objetivos; por su parte la administración es el proceso que consiste en planificar, integrar, dirigir, supervisar y controlar el trabajo de los miembros de la organización y de utilizar todos los recursos disponibles de la empresa para alcanzar objetivos organizacionales establecidos. En nuestra

sociedad las organizaciones y los administradores son necesarios, las organizaciones son instituciones sociales que permiten que vivamos juntos civilizadamente y lograr objetivos como sociedad; desde los departamentos de policía hasta las grandes corporaciones multinacionales, las organizaciones deberían servir a la sociedad para hacer con esto un mundo mejor, más seguro y que representen para la humanidad mejores perspectivas socioeconómicas. Los administradores por su parte son los que hacen que las organizaciones alcancen sus objetivos y satisfagan las necesidades de la sociedad y esto en mayor parte depende de, que tan bien efectúen su trabajo. Si hacen bien su trabajo es posible que las organizaciones logren alcanzar sus objetivos y si las principales organizaciones públicas y privadas alcanzan sus metas la nación como un todo deberá prosperar.

El desempeño de un Gerente puede medirse por su eficiencia y eficacia; eficiencia significa hacer correctamente las cosas y eficacia hacer las cosas correctas. En el proceso de planificación el Gerente establece las metas y las directrices apropiadas para conseguirlas, las metas son importantes porque proporcionan un sentido de dirección, permiten enfocar los esfuerzos necesarios, guían los planes y decisiones, ayudan a evaluar el progreso, etc. Sin planificación los administradores no pueden saber como organizar a su

personal y los recursos disponibles, puede que no tengan la idea clara de que es lo que necesitan organizar, no pueden dirigir con confianza y esperar que otros los sigan y se tienen muy reducidas las probabilidades de lograr las metas y de saber cuando y donde se están desviando del camino. Un tipo de planificación estratégica personal y organizacional es fácil de entender, si el Gerente o Administrador traduce cada paso a preguntarse lo siguiente :

- Que queremos lograr.

- Que estamos haciendo ahora para lograr lo que queremos.

- Que necesitamos hacer para lograrlo.

- Que somos capaces de hacer.

- Que podemos hacer de lo que se necesita hacer.

- Si continuamos haciendo lo que hemos hecho hasta ahora, podemos llegar a donde queremos.

Esto se deberá responder, en parte con las siguientes declaraciones que no deberán faltar:

- Esto es lo que haremos para lograr lo que queremos.
- Hagámoslo así.
- Verifiquemos frecuentemente, si lo estamos haciendo como fué planificado.

Un Gerente Financiero deberá considerar utilizar la Administración Por Objetivos, pues va más allá de la fijación de objetivos anuales para las unidades organizacionales y del planteamiento de las metas de desempeño. La Administración por objetivos se refiere a un conjunto formal de procedimientos que comienzan con el establecimiento de metas y prosigue hasta llegar a la evaluación del desempeño. Los Gerentes y subordinados actúan conjuntamente para fijar metas comunes, las áreas de responsabilidad de cada persona, se definen claramente en términos de resultados, medibles que cabe esperar u objetivos empleados por sus subordinados para planear su trabajo y que tanto estos como los Gerentes utilizan para supervisar el progreso conseguido; las evaluaciones del desempeño se realizan de manera conjunta y continua.

Los objetivos son la esencia de la Administración Por Objetivos, así mismo, ofrece un modo de integrar y concentrar los esfuerzos de todos los miembros en la organización en las metas de la alta administración y de la estrategia organizacional general. Otro factor importante en la Administración Por Objetivos es su insistencia en la participación activa por parte de los Gerentes y los miembros del equipo de trabajo en cada uno de los niveles de la organización.

Uno de los elementos más importantes y más difíciles de administrar en una empresa es el elemento humano, para ello el Gerente deberá tener la conciencia, que las relaciones humanas dentro de una organización son claves para el éxito. Un administrador y pensador Japonés el señor Akio Morita, fundador de la corporación SONNY dijo que el éxito de las compañías Japonesas es simplemente la forma en que tratan a sus empleados; uno de los objetivos más importantes de un Gerente deberá ser el hecho de desarrollar una relación sana con sus subordinados, para crear un ambiente de trabajo agradable, familiar basado en el respeto y la lealtad, crear una sensación de que los empleados y los Gerentes persiguen los mismos objetivos. Un Gerente deberá conocer el área de La Administración de los recursos humanos, esta se encarga del reclutamiento, selección, contratación, inducción, capacitación y el desarrollo

del elemento humano de una organización. También podemos decir que es un procedimiento progresivo que trata de mantener siempre en la empresa al personal adecuado, en las posiciones adecuadas, en el momento adecuado; el proceso de la administración de los recursos humanos incluyen las siguientes actividades básicas :

- Planificación de los recursos humanos :

Tiene por objeto asegurar que las necesidades del personal se satisfagan de manera constante y adecuada.

- Reclutamiento :

Consiste en reunir un grupo de candidatos que se ajusten a los requerimientos de cada puesto, estos candidatos suelen ser encontrados a través de anuncios en los periódicos, agencias de empleo, contactos personales, etc.

- Selección :

Para esto se utilizan solicitudes de trabajo, curriculum vitae, entrevistas, exámenes de aplicación y Psicométricos, cartas de recomendación, etc. Con el

propósito final de evaluar a los candidatos.

- Inducción y orientación:

Ayuda a los individuos seleccionados a incorporarse en la organización, se les presenta con sus compañeros trabajadores, se les familiariza con sus actividades y se les dan a conocer las políticas y expectativas relacionadas con el desempeño del trabajo encomendado y del comportamiento que se espera de ellos.

- Capacitación y desarrollo :

Este se propone mejorar la capacidad de los individuos y grupos para contribuir a la eficiencia y eficacia organizacional.

Para terminar de comentar la relación del Contador Público y Auditor, el Gerente o el Administrador con el área administrativa cabe la oportunidad para que no se escape decir que estos necesitan recordar siempre, que las personas siguen mejor a los líderes y no a los jefes o Gerentes; no todos los Gerentes son líderes, para ser líder se necesitan cualidades y atributos, tales como, integridad, entusiasmo, calidad humana, serenidad,

rigidez con justicia, conocimiento, etc. de lo contrario lo seguro es que el Gerente que no es líder no tenga éxito en su relación con sus subordinados, esto obviamente repercutirá en no conseguir los objetivos planificados. Un Gerente que es líder deberá contemplar " Que no hay nadie que no pueda mejorar considerablemente su capacidad de liderazgo mediante un poco de reflexión y práctica. Jefes no, líderes es lo que las organizaciones necesitan ahora. La autoridad mana de aquel que sabe. El liderazgo es acción no posición. No contemos que tan duro trabajamos, contemos que tanto logramos hacer. El liderazgo es del espíritu; se compone de personalidad y visión, su práctica es un arte. La Gerencia es cosa de la mente; es una cuestión de cálculo preciso, de estadísticas, de métodos, cronogramas y rutinas, su práctica es una ciencia. Los Gerentes son necesarios, los líderes son esenciales. Un director es solo tan bueno como la organización que dirige. Los Gerentes manejan cambios en tanto que los líderes manejan crecimiento." (13).

(13) Adair John. Líderes no jefes. 1.990. Pág. 3,8 y 22.

6.3 Importancia

Indudablemente es de vital importancia que un Contador Público y Auditor deberá tener una formación financiera y contable adecuada, ya que, esta le servirá de base para poder efrecer y efectuar un trabajo de calidad profesional a sus contratantes; entre más solidos y profundos sean los conocimientos del C.P.A. en el área de finanzas y contabilidad, mayores serán las probabilidades de que efectúe un trabajo de altura en estas áreas. El C.P.A. deberá realmente proponerse dominar, no solamente conocer todo lo que se relacione con Finanzas y Contabilidad, ya que, consideramos que el conocimiento y el buen trabajo de un C.P.A. no puede faltar para que provenga el prestigio profesional, que a su debido tiempo redundará en beneficio personal, no solo profesionalmente, sino que en beneficio social y económico.

6.4 Atribuciones de un C.P.A. que ejerce como Gerente Financiero

A continuación se ha considerado conveniente presentar una descripción de puesto, que pertenece en la vida real, al autor de esta tesis, que ejerce como Gerente Financiero de una empresa que opera en todo el

mercado Centroamericano y que se dedica a la importación y venta de repuestos automotrices :

GERENTE FINANCIERO

DESCRIPCION DE PUESTO

REPORTA A : GERENTE GENERAL

DIRIGE Y SUPERVISA A : DEPTO. DE CAJA
DEPTO. DE CONTABILIDAD
DEPTO. DE CREDITOS Y COBROS
DEPTO. DE PERSONAL
DEPTO. DE AUDITORIA
DEPTO. COMPRAS-IMPORTACIONES
DEPTO. DE BODEGA

DESCRIPCION DEL TRABAJO

- Establecer los procedimientos que sean necesarios para Obtener la disponibilidad bancaria diariamente.

Se ha hecho bien cuando : El Gerente Financiero establece el procedimiento que consiste en que el Depto. de Caja presenta los documentos (copias de Facturas de Contado y Crédito, recibos emitidos por pagos recibidos de clientes y otros, las boletas de depósitos y cheques emitidos, notas de débito y crédito por concepto de cheques rechazados e intereses u otros documentos que soportan un ingreso o egreso de las cuentas de bancos) al Depto. de Contabilidad el cual los revisa y los opera como corresponde, con el fin de actualizar la información en los libros de bancos y presentar al Gerente Financiero la

disponibilidad de efectivo.

- **Negociar con bancos e instituciones financieras la compra-venta de divisas.**

Se ha hecho bien cuando : El Gerente Financiero al obtener la disponibilidad de efectivo en moneda local la convierte a divisas (principalmente dólares). Para esto se deberá cotizar y negociar con las diferentes instituciones financieras a fin de comprar o vender al mejor precio; a veces se tiene necesidad de vender dólares, principalmente cuando se tienen que cubrir compromisos en moneda local y no se tiene la disponibilidad necesaria. En la medida de lo posible una empresa importadora es conveniente que tenga la mayor parte de su disponibilidad dolarizada, ya que, sus mayores compromisos son adquiridos en dólares, otra razón y quizá la más importante es minimizar el riesgo de perder, debido a la inestabilidad monetaria que predomina en Guatemala.

- **Elaboración del programa semanal de ingresos que se recibirán por ventas y cobros.**

Se ha hecho bien cuando : El Gerente Financiero en coordinación con el encargado de cuentas por cobrar

analiza el programa de recuperación y ventas de contado semanalmente, en base a la estadística de ventas y el comportamiento del mercado en el momento, se estima lo que se obtendrá por ventas de contado y de crédito. Con relación a la recuperación de ventas al crédito es necesario revisar con el encargado del departamento de créditos, el balance de antigüedad de las cuentas y documentos por cobrar y en base a este análisis estimar lo que se recuperará en la semana. Luego al final de la semana se deberán cotejar los datos estimados con los reales e investigar porque no se realizaron los cobros previstos.

- **Elaboración semanal del programa de pagos a proveedores, acreedores y empleados.**

Se ha hecho bien cuando : El Gerente Financiero coordinadamente con el encargado de cuentas por pagar, programa efectuar los pagos respetando los plazos de crédito establecidos y observando cuidadosamente que lo que pagamos efectivamente sea un pasivo de la empresa y que tenga los documentos de soporte necesarios para efectuarlo. También procede mencionar que se deberá tener implementado un sistema de pagos que garantice no duplicar pagos, que exista la firma de un ejecutivo responsable en los documentos que soportan el pago

y que los documentos se encuentren contabilizados.

Esta actividad también implica la revisión de los cheques (Emisión, anotación en libro de bancos, documentación de soporte, importe a pagar, etc.).

- Revisar y presentar estados financieros mensuales.

Se ha hecho bien cuando : El Gerente Financiero en la segunda semana de cada mes, analiza con el contador de la empresa, los estados financieros elaborados del mes anterior (Balance General, Estado de Resultados, Estado de Utilidades Retenidas, flujo de efectivo) sometiendo los mismos a las pruebas que considere necesarias, para verificar su razonabilidad y analizar las variaciones que se den de un mes a otro. También se deberá analizar el comportamiento de las cifras de todo el período contable y del período anterior, ya que, de esta forma puede y deberá estar informado de lo que en la empresa sucede y así sugerir los cambios que sean necesarios para que la Compañía enfrente con conocimiento cualquier situación. Además el Gerente Financiero tiene sesiones todos los meses con la Junta Directiva de la empresa donde informa de la situación financiera y de los resultados obtenidos, deberá estar en la capacidad de resolver cualquier duda que la Junta Directiva presente.

- Coordinar las actividades del departamento de Auditoría Interna.

Se ha hecho bien cuando : El Gerente Financiero solicita al Auditor Interno de la empresa que le presente para su aprobación en cada año, el programa de Auditoría que se ejecutará dentro de la organización. Para una compañía que se dedica a la importación y venta de repuestos automotrices, el inventario por lo regular constituye un rubro materialmente significativo el cual deberá ser contado físicamente en un cien por ciento por lo menos una vez al año, y se deberá tener un programa orientado a cumplir con los conteos selectivos constantes. Dentro de las principales funciones del departamento de Auditoría está la de contar, cotejar, establecer las diferencias y debitar la cuenta personal de los responsables de la custodia del inventario, por los faltantes determinados. Es el Gerente Financiero, quien decide como deducir las responsabilidades. Por supuesto Auditoría Interna también dentro de su plan de trabajo incluye todas las demás áreas de control interno. Es función del Gerente Financiero velar porque el plan de Auditoría Interna tenga el alcance suficiente y competente que garantice en un alto porcentaje la seguridad de que las políticas y procedimientos

establecidos en la empresa se cumplan y que las cifras que presentan los estados financieros sean ciertas y confiables; además también tiene el Gerente Financiero la responsabilidad de tener en el departamento de Auditoría el personal y los recursos necesarios para que este funcione eficiente y eficazmente.

- Reclutamiento, evaluación y contratación de personal.

Se ha hecho bien cuando : Se contrata el personal adecuado y necesario para los distintos departamentos de la empresa que dependen directamente del Gerente Financiero. Para el reclutamiento de personal el Gerente Financiero se puede valer de empresas que prestan estos servicios, a través de anuncios en los medios de comunicación, por referencias de colegas y otras personas, etc. Previo a escoger a que persona se le dará la plaza de trabajo es necesario evaluar las aptitudes, actitudes y los conocimientos de la misma, de tal forma que reúna los requisitos que se necesitan para funcionar en el puesto designado. El Gerente Financiero en esta empresa también deberá verificar que todos los empleados tengan su contrato individual de trabajo autorizado por el Ministerio de Trabajo, fija los salarios para cada puesto, elabora una política de incrementos de salario y tiene bajo su

responsabilidad todo lo relacionado con el personal.

- Revisión y aprobación de compras locales y del exterior.

Se ha hecho bien cuando : El Gerente Financiero revisa en coordinación con el encargado de compras las requisiciones de repuestos en base a las existencias y a la demanda de los productos. El procedimiento de la compra la realiza el encargado de compras cotizando con los diferentes proveedores, sean estos locales o del exterior, cuando ya ha decidido a quien conviene comprar los repuestos en base a precio, calidad y oportunidad de despacho, requiere de la autorización del Gerente Financiero para formalizar la compra y fijar las condiciones de pago de la misma.

Anualmente se elabora un programa de compras locales y del exterior. este trabajo es desarrollado por el departamento de compras y aprobado por el Gerente Financiero, quien conoce las posibilidades de la empresa para hacerle frente, financieramente hablando a estos compromisos de pago. Es importante hacer notar que muchas de las importaciones son negociadas con los proveedores a través de cobranzas bancarias a plazos y también por medio de cartas de crédito; estas transacciones son manejadas y controladas por el

Gerente Financiero.

- Supervisión y asesoría al departamento de bodega :

Se ha hecho bien cuando : El Gerente Financiero proporciona el recurso humano y material que permite obtener la eficiencia y eficacia en esta área de trabajo de la empresa. La bodega de una empresa de repuestos puede operar eficientemente, si la misma reúne el personal adecuado y especializado en el ramo, espacio físico y estanterías adecuadas, procedimientos que permitan ingresar, almacenar, despachar, resguardar la mercadería, así como, responsabilizar su custodia.

- Otras actividades :

El Gerente Financiero también deberá estar pendiente de que se realice :

- La implementación de políticas y procedimientos de crédito que estimulen las ventas y que protejan a la empresa en el aspecto legal.

- La Coordinación con el departamento legal en la elaboración y ejecución de títulos de crédito que

respalden una venta al crédito o cuando se trata de ejecución deberá proporcionar toda la documentación necesaria al departamento legal para que el mismo proceda a la recuperación de las cuentas morosas.

- La contratación de las pólizas de seguro necesarias, para brindarle la cobertura adecuada a los bienes de la empresa; además todo lo referente a la actualización de la información.
 - El manejo y la formalización de los reclamos de seguro a las compañías aseguradoras locales o del exterior y por cualquier causa.
 - La Coordinación con el departamento de procesamiento de datos en el mantenimiento y la implementación de equipo y programas adecuados.
 - La aprobación de las declaraciones y los pagos de impuestos.
 - La evaluación de proyectos y la forma como estos se van a financiar.
 - Mantenerse informado y prestar asesoría a las empresas afiliadas que operan en Centroamérica.
-

- Cubrir las atribuciones del Gerente General de la empresa en su ausencia.

Como puede observarse el C.P.A. que ejerce como Gerente Financiero, puede tener un amplio campo de trabajo que excede de lo que es la Contabilidad, la Auditoría y las Finanzas, de tal forma que, es muy importante que además de su preparación académica y su experiencia tenga una cultura general y la capacidad ejecutiva de dirigir y resolver cualquier asunto que se presente en áreas en las cuales no es especializado, así mismo, deberá mantenerse actualizado en el conocimiento de la legislación de los países de Centroamérica, principalmente en el ramo de legislación comercial, laboral y tributaria.

CONCLUSIONES

1- Para identificarse plenamente con su profesión, el Contador Público y Auditor debe prepararse concientemente para comprender, controlar y aplicar las técnicas, definiciones y conceptos básicos relacionados con la profesión. El desarrollo de su trabajo y su ética profesional será la base del éxito en su ejercicio profesional.

2- Los servicios que presta un Contador Público y Auditor van más allá de la Auditoría tradicional. Por ejemplo, en Las finanzas que son el corazón de la empresa y que se encuentran presentes en todas las actividades de la misma, pueden ser manejadas por el profesional, al ocupar el cargo de Gerente Financiero y con su preparación y experiencia adecuada, puede generarlas y administrarlas convenientemente.

3- Las Importaciones y exportaciones en una empresa que se dedica a la importación y venta de repuestos automotrices, normalmente constituyen la base donde se generan las operaciones financieras y contables de la misma, de tal forma que el Contador Público y Auditor que ejerce como Gerente Financiero de la empresa, debe tener pleno conocimiento del proceso previo que conlleva obtener un embarque de mercadería antes de que esta se encuentre en las instalaciones de la empresa; así también poseer conocimiento sobre exportaciones, lo que incluye, conocer los procedimientos, la documentación que se maneja y las instituciones que intervienen en las importaciones y exportaciones.

4- El campo de trabajo del Contador Público y Auditor se ha extendido a todos los sectores económicos y a todas las áreas de trabajo que existen dentro de una empresa, principalmente en el área Financiera y Administrativa. Ha obtenido a través del tiempo y con el desarrollo de la profesión el reconocimiento público de tener las cualidades y preparación necesaria, para ejecutar su trabajo con calidad profesional.

5- La Contabilidad constituye la base de análisis sobre la cual se soportan las decisiones financieras y administrativas de una empresa, es por ello que conviene que las personas que están a cargo de su dirección, hagan el máximo esfuerzo por brindar los recursos necesarios, para que la contabilidad sea realizada con profesionalismo, y así lograr que el departamento de contabilidad, presente estados financieros veraces, confiables y oportunos.

6- El Gerente Financiero por el papel que desempeña se constituye en uno de los ejecutivos más importantes de la empresa. Se dice esto en virtud que casi nada sucede en una empresa, que no tenga relación con las finanzas: el trabajo del Gerente Financiero esta intimamente relacionado con la planificación financiera, la administración del capital de trabajo, la inversión y su rendimiento, la obtención de financiamientos, y el manejo del apalancamiento operativo y financiero, entre otros aspectos.

7- Por su preparación académica El contador Público y Auditor es un experto en Contabilidad, esto le permite controlar con criterio amplio, todo lo que se refiere a los diferentes tipos de Contabilidad, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, Pronunciamientos sobre Contabilidad Financiera generalmente aceptados en Guatemala y su aplicación.

8- En la actualidad el Contador Público y Auditor, que desee ocupar cargos gerenciales, es indispensable que tenga conocimientos sólidos de computación, del idioma inglés y capacitación ejecutiva.

RECOMENDACIONES

1- Para que el profesional de la Contaduría Pública y Auditoría se acredite en mejor forma, es necesario que tenga fe pública, aunque esto le ocasione asumir responsabilidades legales por el trabajo que realice. En opinión del autor de este trabajo de tesis, lo anterior debería suceder en Guatemala, como ya es un hecho en algunos países del mundo. Consideramos que con ello, el profesional contribuiría aun más a que prevalezca la verdad; Por supuesto, que esta situación exigiría aún más empeño en el trabajo del profesional, pero ganaría más confianza y credibilidad de parte de los que solicitan sus servicios. Así también, su trabajo sería mejor remunerado por la misma responsabilidad que asume.

2- Los estudiantes, docentes y autoridades de las universidades, deben entregar su máximo esfuerzo en obtener los mejores recursos, que permitan una superior formación académica y ética, de los futuros profesionales de la Contaduría Pública y Auditoría, para que estos el día de mañana entreguen los mejores frutos de este esfuerzo a la patria, a la sociedad y a desde luego a su profesión.

3- Las personas que tienen la responsabilidad del funcionamiento de entidades públicas y privadas, deberían considerar al profesional de la Contaduría Pública y Auditoría, como una buena alternativa en la prestación de servicios profesionales en relación de dependencia o en forma independiente, como asesor o administrador de las finanzas de su empresa, para aprovechar su preparación académica, su experiencia, y profesionalismo en la ejecución del trabajo.

4- Que el Contador Público y Auditor que ejerce como Gerente Financiero, en una empresa que se dedica a la importación y venta de repuestos automotrices en Guatemala, realice como práctica importaciones y exportaciones y se involucre en todos y cada uno de los detalles que conllevan estas operaciones, para intervenir y dirigir con eficiencia, cuando el caso lo amerite.

5- Es oportuno que el profesional de la Contaduría Pública y Auditoría no se limite al conocimiento que recibe en la universidad, pues el mismo no tiene límite; por la extensión del campo de acción profesional y las circunstancias en algunos casos, conviene documentarse y estudiar otras disciplinas, como: Administración, Economía, Recursos Humanos, Procesamiento de Datos, Gerencia, Mercadotecnia, Publicidad, idiomas, etc. Así mismo, estar enterado de la política nacional y mundial a través de los medios de comunicación, para enriquecimiento cultural.

B I B L I O G R A F I A

- Adair, John, Lideres no Jefes, Colombia, 1,990.

 - Dessler Gary, Administración de Personal. Cuarta Edición México, 1,991.

 - Emery, James C., Sistemas de Planeamiento y Control de la empresa, Buenos Aires, Argentina - 1,973.

 - I.L.P.E.S., Guía para presentación de proyectos, México, 1,987.

 - Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores, Normas de Etica para graduados en Contaduría Pública y Auditoría, Guatemala, 1,990.

 - Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores, Principios y Pronunciamientos sobre Contabilidad Financiera, Guatemala, 1,984-1,994.

 - Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C., Federación de Colegios Profesionistas Contaduría Pública, México, 1,993-1,994.

 - Lawrence J. Gitman, Fundamentos de Administración Financiera, Tercera Edición México, 1,986.

 - McGraw Hill, Manual del Contralor, Interamericana de México, S.A. de C.V. México, 1,988.
-

-
- Van Horne, James C., Administración Financiera, Séptima Edición, México, 1,988.

 - W.A. Paton, Manual del Contador, México, 1,983.

 - Weston, Brigham, Fundamentos de Administración Financiera, Séptima Edición, México 1,987.