

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



**"EVALUACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU
RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEDICADA
A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS"**

ANNABELLA SEGURA PEDROZA

CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA

GUATEMALA, AGOSTO DE 2012

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**"EVALUACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU
RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEDICADA
A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS"**

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

POR

ANNABELLA SEGURA PEDROZA

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADA

Guatemala, agosto de 2012

**MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

DECANO	Lic. José Rolando Secaida Morales
SECRETARIO	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
VOCAL 1°	Lic. M.Sc. Albaro Joel Girón Barahona
VOCAL 2°	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
VOCAL 3°	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
VOCAL 4°	P.C. Oliver Augusto Carrera Leal
VOCAL 5°	P.C. Walter Obdulio Chigüichón Boror

**PROFESIONALES QUE REALIZARON LOS EXÁMENES
DE ÁREAS BÁSICAS**

MATEMÁTICAS-ESTADÍSTICA	Lic. Hugo Herrera
CONTABILIDAD	Lic. José Adán de León
AUDITORÍA	Lic. Moisés Mardoqueo Sapón Ulín

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Lic. Sergio Arturo Sosa Rivas
Secretario	Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Examinador	Lic. Olivo Adolfo Cifuentes Morales

Guatemala, 6 de Septiembre de 2011

Licenciado
José Rolando Secaída Morales
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Presente

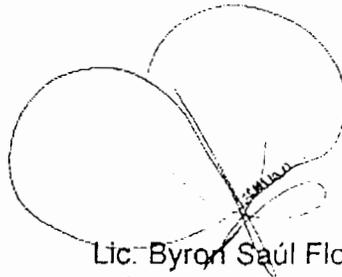
Estimado Licenciado:

De conformidad con el nombramiento emitido por la Decanatura de fecha 07 de Septiembre del año 2009, fui asignado como asesor de tesis de la estudiante Annabella Segura Pedroza, sobre el punto de tesis denominado **"EVALUACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS"**

El presente trabajo de investigación constituye un aporte para los estudiantes y profesionales interesados en profundizar su conocimiento acerca de la Evaluación Financiera del Capital de trabajo, que le servirá de apoyo para la toma de decisiones y definición de estrategias para el crecimiento de la compañía donde preste sus servicios profesionales.

Por lo anterior expuesto, considero que la tesis fue elaborada satisfactoriamente y cumple con los requisitos reglamentarios exigidos por la Facultad y por lo tanto, la recomiendo para que sea aceptada en la discusión del EXAMEN PRIVADO DE TESIS.

Atentamente,



Lic. Byron Saúl Flores Estévez
Contador Público y Auditor
Colegiado No. CPA-2358



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS

Edificio "S-8"

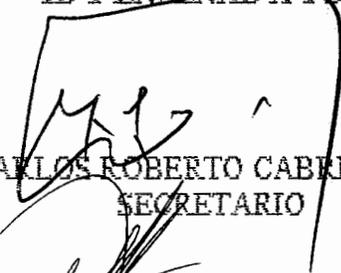
Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
DIEZ DE JULIO DE DOS MIL DOCE.

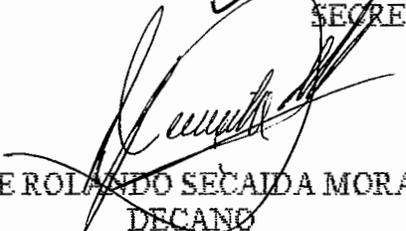
Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1, del Acta 12-2012 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 19 de junio de 2012, se conoció el Acta AUDITORIA 73-2012 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 12 de abril de 2012 y el trabajo de Tesis denominado: "EVALUACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS", que para su graduación profesional presentó la estudiante ANNABELLA SEGURA PEDROZA, autorizándose su impresión.

Atentamente,

~~"ID Y ENSEÑAR A TODOS"~~


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO




LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES
DECANO



Smp.


REVISADO

ACTO QUE DEDICO

A DIOS

Por darme la oportunidad de culminar mi carrera y ser mi guía en todo momento.

A MIS PADRES

Manuel de Jesús Segura Hernández
Ana Victoria Pedroza de Segura
Por su amor, paciencia y apoyo.

A MIS HERMANOS

Patricia, Dania, Sandra, Juan Manuel y Henry
Por ser mi ejemplo de superación, gracias por su apoyo y consejos. Los quiero.

A MIS SOBRINOS

Regina, Rene, Joselinne, Gabriela, Daniel, David, Manuel, Alejandra, Adrian y Rodrigo.
Gracias por llenar mi vida de mucha alegría, ustedes son mi inspiración a ser mejor a cada día.

A MIS AMIGOS

Por su cariño, por siempre darme ánimos, y por tantos buenos momentos compartidos. Dios los bendiga.

A MI ASESOR DE TESIS

Lic. Byron Saúl Flores Estevez
Por apoyarme con sus conocimientos en la elaboración de mi tesis.

A LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i
 CAPÍTULO I EMPRESAS DEDICADAS A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	
1. Distribuidoras Farmacéuticas	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Definición	2
1.3 Distribuidoras farmacéuticas en Guatemala	3
1.3.1 Forma de organización	4
1.3.2 Forma de operación de las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala	4 8
1.4 Características	9
1.5 Objetivos	10
1.6 Funciones principales de la distribución farmacéutica	11
1.7 Leyes que regulan su actividad	13
1.7.1 Código de Salud (Decreto 90-97)	14
1.7.2 Acuerdo gubernativo 712-99 Reglamento para el control sanitario de los medicamentos y productos afines	15
1.7.3 Código de Comercio (Decreto 2-70)	15
1.7.4 Código Tributario (Decreto 6-91)	16
1.7.5 Impuesto Sobre la Renta (Decreto 26-92)	16
1.7.6 Impuesto al Valor Agregado (IVA)	17
1.7.7 Ley del Impuesto de Solidaridad Decreto 73-2008	18

CAPÍTULO II TÉCNICAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

2.1	Estados financieros	20
2.1.1	Definición	20
2.1.2	Objetivo de los Estados Financieros	25
2.2	Estados financieros comparativos	26
2.3	Análisis comparativo u horizontal	26
2.3.1	Ventajas de análisis horizontal	26
2.4	Análisis porcentual o vertical	28
2.4.1	Razones Financieras	29
2.4.1.1	Razones de Liquidez	30
2.4.1.2	Razones de Apalancamiento	33
2.4.1.3	Razones de Actividad	35
2.4.1.4	Razones de Rentabilidad	39
2.5	Técnicas de análisis del capital de trabajo.	43

CAPÍTULO III CAPITAL DE TRABAJO

3.1	Antecedentes	46
3.2	Definición	47
3.3	Características	49
3.4	Importancia del Capital de Trabajo	50
3.4.1	Problemas que surgen de tener un excesivo Capital de Trabajo.	51
3.4.2	Problemas de la insuficiencia de Capital de Trabajo	52
3.4.3	Ventajas de tener un adecuado Capital de Trabajo	52
3.5	Componentes del Capital de Trabajo	53
3.5.1	Activos Corrientes	53
3.5.2	Pasivos Corrientes	56
3.6	Usos y Aplicaciones del Capital de Trabajo	57
3.6.1	En las operaciones normales del período	57
3.6.2	Pago a los Accionistas	57
3.6.3	Perdidas de operación o extraordinarias	57
3.6.4	En la Amortización de Deudas a Largo Plazo	57
3.6.5	Adquisición de Activos Fijos Adicionales	58
3.6.6	Otros usos y aplicaciones del Capital de Trabajo	58
3.7	Fuentes de Capital de Trabajo	58
3.7.1	Capital de trabajo ocasionado por operaciones normales	58
3.7.2	Utilidad en venta de valores negociable	60
3.7.3	Inversiones de los Accionistas	60

3.7.4	Préstamos bancarios y otros a corto plazo	60
3.7.5	Venta de activos fijos	60

CAPÍTULO IV ESTRATEGIAS PARA EVALUAR FINANCIERAMENTE EI CAPITAL DE TRABAJO

4.1	Decisiones Financieras a Corto Plazo	61
4.2	El ciclo de Conversión de Efectivo	62
4.2.1	Calculo del ciclo de conversión del efectivo	63
4.2.2	Estrategias para administrar el ciclo de conversión de efectivo	65
4.2.3	Inversión de Efectivo	66
4.2.4	Herramientas de control del saldo de efectivo	66
4.3	Administración de inventarios	67
4.3.1	Clases de inventarios	68
4.3.2	Clases de inventarios de distribuidoras farmacéuticas	68
4.3.3	Control del nivel de inventarios	69
4.3.4	Control del nivel de inventarios de las distribuidoras farmacéuticas	70
4.3.5	Evaluación de la administración de inventarios	72
4.3.6	Nivel óptimo de inventarios	74
4.3.7	Métodos de valuación de inventarios	75
4.4	Administración de Cuentas por Cobrar	76
4.4.1	Políticas de crédito	77
4.4.2	Condiciones de crédito	78
4.4.3	Supervisión del crédito	79
4.5	Administración de Ingresos y Desembolsos	80
4.5.1	Tiempo de acreditación	81
4.5.2	Aceleración de cobros	82
4.5.3	Prolongación de pagos	82
4.6	Administración de Pasivos Corrientes	83
4.6.1	Cuentas por pagar	83
4.6.2	Préstamos bancarios a corto plazo	85
4.6.3	Pasivos acumulados	86

CAPÍTULO V
EVALUACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU RELACIÓN
CON LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

5.1	Propuesta de servicios profesionales	89
5.2	Carta de aceptación del cliente	91
5.3	Datos generales de la empresa	92
5.4	Estados financieros presentados por el cliente	93
5.5	Políticas de la empresa	97
5.6	Evaluación y análisis de los estados financieros	101
5.6.1	Análisis de las variaciones en la cuentas corrientes	103
5.6.2	Análisis de los Indicadores financieros	104
5.6.3	Análisis del capital de trabajo	110
5.7	Informe de los resultados	113
CONCLUSIONES		118
RECOMENDACIONES		119
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		120

INTRODUCCIÓN

Las distribuidoras farmacéuticas tienen como finalidad distribuir productos de la mejor calidad en todo el país, para ser una empresa estable financieramente y año con año obtener una mejor rentabilidad para continuar creciendo.

Un indicador que le ayuda efectivamente a las empresas distribuidoras farmacéuticas a evaluar cómo se encuentran financieramente y como pueden obtener más rentabilidad es el Capital de Trabajo, que abarca todas las operaciones de la empresa realizables a corto plazo.

Es importante que las distribuidoras farmacéuticas administren adecuadamente su Capital de Trabajo, para obtener mejores resultados y en menor tiempo.

El objetivo de la presente tesis es mostrar la manera como estas empresas puede administrar adecuadamente su Capital de trabajo para obtener más rentabilidad.

El contenido principal de esta investigación está compuesto por cinco capítulos en donde se expondrán los diferentes temas para un mejor análisis del tema.

En el Capítulo I, se presenta a la distribuidora farmacéutica, sus antecedentes, definición, características, cuando surgieron en Guatemala, sus principales funciones y la manera de operar en el país, sin dejar de mencionar la legislación Guatemalteca a la que están sujetas.

El Capítulo II, muestra las diferentes técnicas de análisis financiero, que le permitirán a las distribuidoras farmacéuticas analizar adecuadamente el Capital de Trabajo, sus componentes, para tomar decisiones correctas en el manejo de este, entre ellas: el análisis de estados financieros comparativos, análisis vertical, definición y uso de las razones financieras.

En el Capítulo III, se analizó su definición, importancia, que problemas pueden surgir al tener un Capital de Trabajo insuficiente pero además los problemas que pueden surgir al tener exceso de este; también se presenta como está compuesto el Capital de Trabajo y de donde surgen estos componentes.

Seguido de presentar el Capital de Trabajo en el Capítulo IV, se muestran las diferentes estrategias para evaluarlo financieramente, estas ayudarán a determinar si se están administrando adecuadamente cada uno de sus componentes y ayudaran en la toma de decisiones para mejorar el rendimiento de estos, para que la distribuidora cumpla con su objetivo de ser cada vez más rentable.

En el Capítulo V, se encuentra el caso práctico en donde se ejemplifica la evaluación de Capital de Trabajo y las estrategias que el Contador Público y Auditor propone para optimizar la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas.

Y finalmente, se presentan las conclusiones, recomendaciones y la bibliografía utilizada en la presente investigación.

CAPÍTULO I

EMPRESAS DEDICADAS A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

1. Distribuidoras Farmacéuticas

1.1 Antecedentes

La industria farmacéutica surgió a partir de una serie de actividades diversas relacionadas con la obtención de sustancias utilizadas en medicina. A principios del siglo XIX, los boticarios, químicos o los propietarios de herbolarios obtenían partes secas de diversas plantas, recogidas localmente o en otros continentes. Éstas últimas se compraban a los especieros, que fundamentalmente importaban especias, pero como negocio secundario también comerciaban con productos utilizados con fines medicinales, entre ellos el opio de Persia o la ipecacuana de Suramérica. Los productos químicos sencillos y los minerales se adquirían a comerciantes de aceites y gomas.

Los boticarios y químicos fabricaban diversos preparados con estas sustancias, como extractos, tinturas, mezclas, lociones, pomadas o píldoras. Algunos profesionales elaboraban mayor cantidad de preparados de los que necesitaban para su propio uso y los vendían a granel a sus compañeros.

En 1820, el químico francés Joseph Pelleterier preparó el alcaloide activo de la corteza de la quina y lo llamó quinina. Después de este éxito aisló diversos alcaloides más, entre ellos la atropina (obtenida de la belladona) o la estricnina (obtenida de la nuez vómica). Su trabajo y el de otros investigadores hizo posible normalizar diversas medicinas y extrajo de forma comercial sus principios activos. Una de las primeras empresas que extrajo alcaloides puros en cantidades comerciales fue la farmacia de T.H. Smith Ltd. en Edimburgo, Escocia. Pronto los

detalles de las pruebas químicas fueron difundidos en las farmacopeas, lo cual obligó a los fabricantes a establecer sus propios laboratorios.

La industria farmacéutica, para comercializar sus productos los hacen por medio de las empresas Distribuidoras de Productos Farmacéuticos, estas surgen debido a la gran cantidad y variedad de productos que produce la industria farmacéutica a nivel mundial, la necesidad de movilizar o trasladar estos productos a los lugares poblacionales y centros urbanos nacionales e internacionales.

Actualmente la función de las distribuidoras farmacéuticas es muy importante ya que asegura una fluida circulación de productos, se canaliza un 85% aproximadamente de las ventas del sector por este medio; el 15% restante lo venden directamente las farmacéuticas.

1.2 Definición

Las Distribuidoras Farmacéuticas se definen como “Establecimiento Farmacéutico, destinado a la importación, exportación, distribución y venta de productos farmacéuticos de venta libre, productos afines, material de curación, equipo médico quirúrgico e instrumental y reactivos de laboratorio para uso diagnóstico.”
(9:4)

- **Productos farmacéuticos de venta libre:** Son los productos con una especialidad farmacéutica autorizada para comercializarse sin prescripción médica y que pueden ser objeto de publicidad o promoción por médicos masivos.
- **Productos afines:** Son considerados productos afines, los cosméticos, productos de higiene personal e higiene para el hogar.

- **Material de curación:** Son materiales de curación utilizados por los médicos para curar heridas superficiales.
- **Equipo médico quirúrgico e instrumental:** Herramientas o implementos utilizados en una operación quirúrgica, ejemplo guantes, mascarillas, instrumentos de sutura, instrumentos de anestesia, etc.
- **Reactivos de laboratorio para uso de diagnóstico:** Son productos utilizados en los laboratorios para efectuar diagnósticos.

Las empresas Distribuidoras de Productos Farmacéuticos, comercializan sus productos normalmente con los siguientes establecimientos:

- Farmacias
- Entidades Gubernamentales
- Mayoristas
- Clínicas
- Hospitales
- Supermercados.

1.3 Distribuidoras farmacéuticas en Guatemala

“Las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala surgieron aproximadamente en el año 1873 a través de comerciantes franceses, quienes importaban sus productos y los comercializaban en la capital”

Con el tiempo siguieron droguerías que tenían su propia farmacia distribuidora, pero la demanda fue subiendo y ya no les era posible satisfacer las necesidades del cliente, entonces aparecen en el mercado las farmacéuticas que se dedican a

la distribución de productos cubriendo así el territorio nacional por medio de visitantes médicos y asesores comerciales.

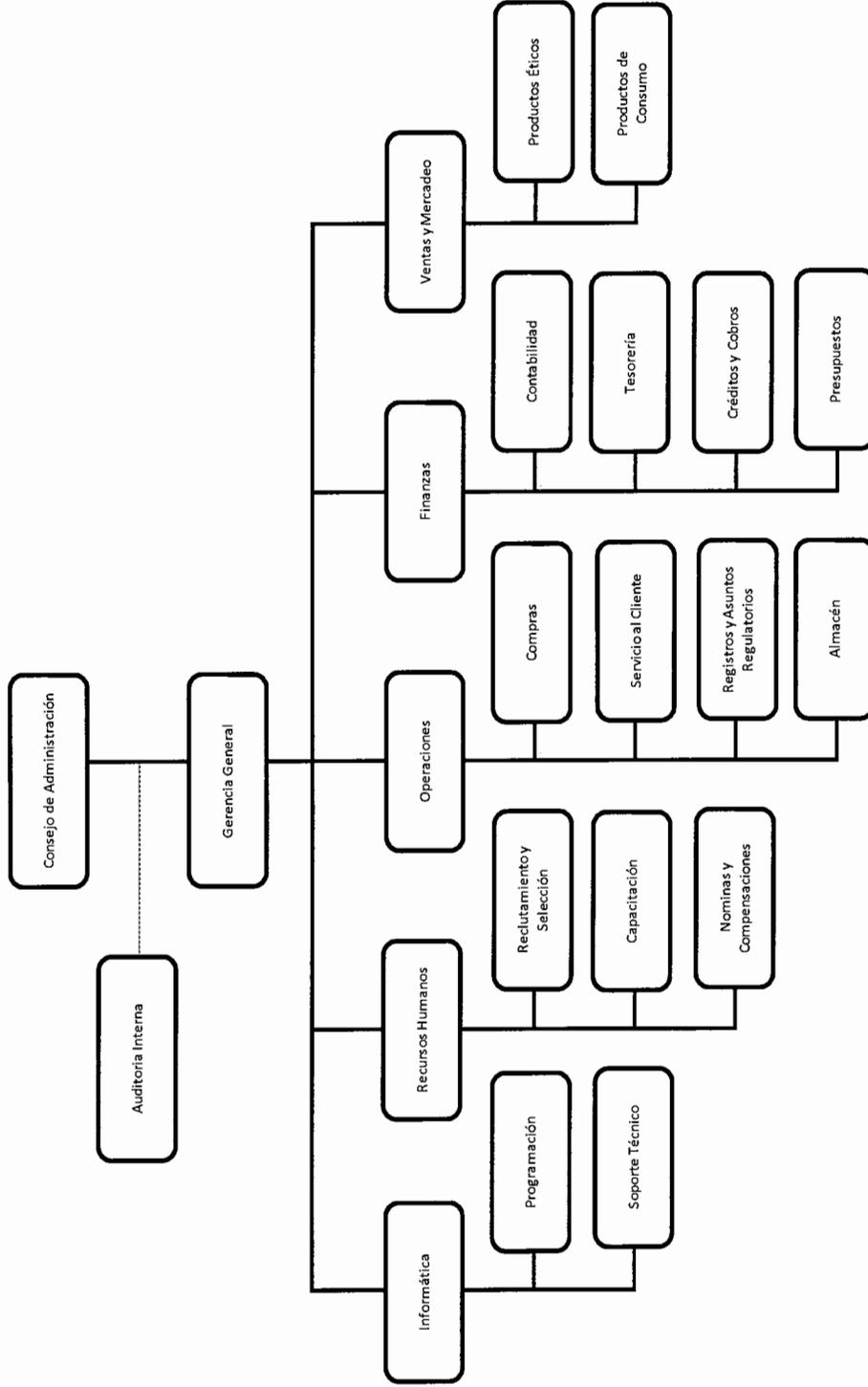
Las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos en Guatemala, se encuentran autorizadas como representantes de laboratorios del exterior y del país.

En los últimos años en Guatemala las distribuidoras farmacéuticas han tenido un gran auge, ya que actualmente se cuenta con varias empresas que realizan operaciones de distribución de productos farmacéuticos, además han desarrollado sus operaciones y han expandido sus negocios a los países de Centro América y el Caribe.

1.3.1 Forma de Organización

A continuación se describen las principales funciones de cada departamento que compone la estructura organizacional de una distribuidora farmacéutica.

DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS



Fuente:
Elaboración basada en la estructura organizacional que generalmente presentan las distribuidoras farmacéuticas.

a. Consejo Administrativo

Integrado por los socios elegidos en la Asamblea de Accionistas, su principal función consiste en crear y aprobar las políticas que rigen el funcionamiento y dirección de la empresa.

b. Auditoría Interna

La función de la Auditoría Interna es implementar y revisar políticas y procedimientos de la empresa. Reporta directamente al Consejo Administrativo para asegurar su cumplimiento, determinar áreas de riesgo y garantizar que la información mostrada en los Estados Financieros sea confiable.

c. Gerencia General

Esta es encargada de ejecutar las decisiones del Consejo Administrativo a través de su equipo gerencial. Planifica las actividades basadas en la estrategia de la empresa y es la responsable del resultado obtenido en las operaciones.

d. Informática

Es responsable del mantener en buenas condiciones el equipo de cómputo y dar soporte técnico en la elaboración o modificación de los programas de información para que faciliten el almacenamiento y consulta de los datos.

e. Recursos Humanos

Este departamento es el encargado de la selección, contratación y reclutamiento del personal, también se encarga de la elaboración y pago de la nómina.

f. Operaciones

Su función principal es coordinar las actividades con los clientes, proveedores y ministerio de salud a través de sus áreas:

- **Compras:** Se encarga de cotizar con los proveedores los productos solicitados por el almacén, además de asegurarse que estos lleguen a tiempo.
- **Servicio al cliente:** Esta área apoya a las distintas divisiones de ventas, se enfoca en la satisfacción de las necesidades de los clientes y de esta forma contribuye a mejorar la posición de la empresa frente a sus competidores.
- **Almacén:** Este departamento recibe el producto que la empresa posteriormente distribuye, así como se encarga del correcto almacenamiento de los mismos. Además es encargado de controlar el abastecimiento para contar con suficiente producto para la venta.
- **Registros y Asuntos Regulatorios:** Coordina las actividades que se llevan a cabo con el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

g. Finanzas

Esta es el área responsable de la administración financiera de la empresa, su objetivo principal es optimizar la rentabilidad por medio de la información económica financiera que le permite tomar decisiones en determinado momento.

- **Contabilidad:** Es la encargada de emitir los estados financieros de la empresa y responsable del calculo y control de impuestos.
- **Tesorería:** Su función principal es administrar, conciliar y controlar el efectivo que ingresa y egresa de la empresa.
- **Créditos y Cobros:** Responsable de la gestión de cobros, supervisa la antigüedad de saldos y da seguimiento a la recuperación de los mismos, para asegurar la buena administración de las ventas al crédito.
- **Presupuestos:** Es la dependencia que planifica el resultado del negocio por medio de los presupuestos y tiene el control de lo ejecutado en el año actual, entre otras funciones se encarga del análisis financiero que le permitirá a la gerencia apoyarse en la toma de decisiones.

h. Ventas y Mercadeo

La función principal del área de ventas es planificar, dirigir y controlar las actividades de los vendedores, ya que ellos son los encargados de buscar nuevos clientes, retener los actuales y del resultado de la venta en si. El área de mercadeo se encarga de ejecutar la publicidad y promociones, además determina las oportunidades de mercado para los productos existentes y evalúa la posibilidad de introducir nuevos.

1.3.2 Forma de operación de las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala

Las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala trabajan con diferentes laboratorios farmacéuticos nacionales e internacionales; las distribuidoras farmacéuticas toman el papel de intermediario entre el productor y el consumidor final. Se ejemplifica de la siguiente manera:

Distribución farmacéutica en Guatemala

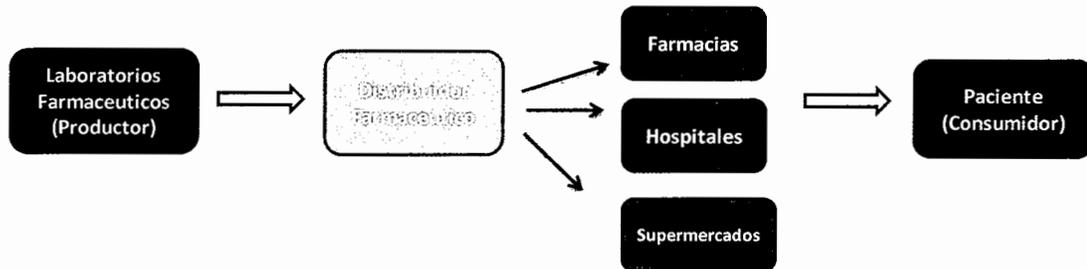


Figura 1

El distribuidor farmacéutico puede vender directamente los productos al paciente, pero la mayor parte de su venta la realiza a farmacias, hospitales y supermercados, que posteriormente estos venden directamente a los consumidores finales.

Las personas en las distribuidoras farmacéuticas involucradas en la introducción y venta de los productos farmacéuticos son: los visitantes médicos, la fuerza de ventas, los promotores.

1.4 Características

La característica principal de las distribuidoras farmacéuticas es que no producen el medicamento, únicamente lo hace llegar a las farmacias, médicos, clínicas, hospitales ópticas, etc. Al producto farmacéutico se ha adherido la distribución de cosméticos de cuidado personal y otros productos de consumo popular por ejemplo cremas para la piel, jabones, etc.

Facilitan la distribución en lugares alejados como departamentos, municipios, aldeas, entre otros.

Otro aspecto que caracteriza a las distribuidoras farmacéuticas es su importancia social, su relación con la salud una necesidad básica del ser humano, la hace un requisito esencial para el bienestar de cualquier sociedad, y a su vez la coloca ante la vigilancia y control de las entidades sanitarias.

Los medicamentos en general se caracterizan por ser poco sensibles al precio, es decir, los consumidores responden muy poco a sus variaciones debido a la estrecha relación que tiene con la salud de las personas (dosificaciones, formas, efectividad) y el apego a la prescripción médica, sin embargo, cuando se observa un menor precio genera un efecto distribución de riqueza a favor de los consumidores. La aceptación son los productos genéricos y los productos sin prescripción médica, ya que estos varían de acuerdo a la oferta y demanda del mercado.

Entre otras características particulares de las distribuidoras farmacéuticas están: permiten regular las existencias de producto de mayoristas y minoristas; racionalizan la comercialización con la venta en pequeñas cantidades; añaden valor a los productos a través del asesoramiento técnico y comercial.

1.5 Objetivos

- El objetivo fundamental de las distribuidoras farmacéuticas es ofrecer tratamientos para enfermedades que sean seguros, eficaces y de calidad, para poder reducir la mortalidad así como prevenir o tratar enfermedades, mejorando la calidad de vida de los pacientes.
- El objetivo de las distribuidoras farmacéuticas es relacionar la producción con el consumo, es decir, poner en contacto a los productores (laboratorios farmacéuticos) con los consumidores o compradores (farmacias, hospitales,

supermercados, etc.) de forma que los productos puedan adquirirse en la cantidad que se desee, en el momento preciso y el lugar adecuado.

- Asegurar que los productos farmacéuticos puestos en el mercado mantengan las mismas características certificadas por el laboratorio, y que determinen su uso seguro y eficaz.

1.6 Funciones principales de la distribución farmacéutica

a) Adecuación de oferta y demanda

Las distribuidoras farmacéuticas tienen un papel importante como regulador del flujo de productos entre productores y minoristas o consumidores. Por un lado, permite que los minoristas adquieran únicamente la cantidad de producto que necesitan y tienen la capacidad de almacenar. El distribuidor adquiere del productor grandes cantidades de producto que posteriormente distribuye en pequeños lotes entre los distintos minoristas del mercado. De esta forma ambos pueden ajustar mejor sus respectivos costos de comercialización.

b) Aumento de la oferta de productos

El distribuidor, por su relación con distintos productores, puede ofrecer una amplia cartera de productos, muy superior a la que podría ofrecer el fabricante.

c) Circulación y transmisión del producto

La principal función del distribuidor es permitir que se lleve a cabo el flujo de productos. Esta actividad por tanto, incluye el almacenamiento, el transporte, y la entrega del producto.

Cuando se lleva a cabo la transmisión de un producto, puede transmitirse su propiedad, su posesión o su derecho de uso.

d) Asunción de riesgos

El distribuidor asume diferentes tipos de riesgos en el transcurso de su actividad:

- Riesgo de caducidad: el producto supera su fecha de caducidad en caso las farmacéuticas no acepten devoluciones.
- Riesgo de previsión incorrecta de demanda: se calcula de forma errónea la demanda de un determinado producto, lo que ocasiona un exceso o escases de producto en el inventario.
- Riesgos causados por desastres no previstos si en determinado momento no se cuenta con un seguro contra incendios, inundaciones, etc.
- Riesgos financieros: problemas de liquidez de productores o minoristas, o del propio distribuidor.

1.7 Leyes que regulan su actividad

El Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS) es la institución encargada de conducir, regular, vigilar, coordinar y evaluar todas las actividades relacionadas con las instituciones de salud a nivel nacional. Según la Constitución Política de la Republica, el MSPAS es la institución que debe de velar por la salud de todos los guatemaltecos.

Es el MSPAS el encargado de mantener el control y de vigilar la acción de los productos farmacéuticos en las personas.

Además del Ministerio de Salud, el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS) es otras de las instituciones que tiene como principal responsabilidad el control y desarrollo del tema de la seguridad y salud social del país y tiene como objetivo aplicar un régimen de seguridad social.

Las dos instituciones mencionadas anteriormente constituyen los sistemas públicos que ofrecen los servicios de salud a la población guatemalteca.

En la actualidad la distribución de productos farmacéuticos en Guatemala esta regida principalmente por las siguientes leyes:

1.7.1 Código de Salud (Decreto 90-97)

Emitido por el congreso de la república de Guatemala (Decreto 90-97), regula a los establecimientos farmacéuticos, los laboratorios de producción y control de la calidad de productos farmacéuticos y similares, droguerías, distribuidoras, farmacias, depósitos dentales y ventas de medicinas. Los puntos más importantes relacionados con las distribuidoras farmacéuticas que menciona el código son:

A los medicamentos

Medicamento o Producto Farmacéutico: Toda sustancia simple o compuesta, natural o sintética o mezcla de ellas, destinada a las personas y que tengan la propiedad de prevenir, diagnosticar, tratar, aliviar o curar enfermedades o síntomas asociados a ellas.

Registro Sanitario: Es el conjunto de especificaciones del producto a registrarse, que servirá de padrón para controlar el mismo cuando se este comercializando. El registro tendrá una duración de cinco años, siempre que mantenga las características de la muestra patrón y cumpla con las normas de calidad y seguridad. En caso contrario, se aplicará las sanciones que el código

establezca, el registro deberá realizarse bajo la responsabilidad de un profesional universitario del ramo de conformidad con lo que establezca el reglamento correspondiente.

Inscripción: Es el proceso por el cual un producto queda inscrito ante la institución responsable que designe en Ministerio de Salud, dejando constancia de la empresa y del profesional responsable.

Autorización: Todos los establecimientos dedicados a la producción y distribución de productos farmacéuticos requieren para su instalación y funcionamiento, de la licencia sanitaria otorgada por el Ministerio de Salud a través de la dependencia correspondiente, la cual será extendida en el plazo fijado y de acuerdo a las normas que el reglamento establezca. La licencia sanitaria tendrá validez por cinco años, quedando el establecimiento sujeto a control durante este período. En caso de incumplimiento de las leyes o reglamentos sanitarios correspondientes. Se hará acreedor de la sanción que el presente código establezca.

Dirección técnica del establecimiento: Los establecimientos farmacéuticos estarán bajo la dirección técnica de un profesional universitario del ramo, quedando las excepciones contempladas en el reglamento respectivo; dicho establecimiento a su cargo responderá conjuntamente con el dueño, representante o fabricante, de la identidad, pureza y buen estado de los productos que se fabriquen, trasformen, preparen, importen, exporten, analicen, almacenen, distribuyen o dispensen según corresponda a la naturaleza del establecimiento.

Responsabilidad: Cualquiera de las personas anteriormente mencionadas, serán responsables cuando incumple en la comisión de hechos sancionados por las leyes penales; civiles o administrativas.

1.7.2 Acuerdo gubernativo 712-99 Reglamento para el control sanitario de los medicamentos y productos afines.

El objetivo de este reglamento es normar el control sanitario de los productos farmacéuticos y productos afines, así mismo regula los principios, normas, criterios y exigencias básicas sobre la eficacia, seguridad y calidad de estos productos.

1.7.3 Código de Comercio (Decreto 2-70) y sus reformas

El Código de Comercio regula las actividades mercantiles en Guatemala. Todos los bienes y servicios generados por la entidad con el propósito de poder intercambiarlos con otras personas o entidades generalmente por efectivo, a estas actividades se les denominan actividades comerciales.

Las distribuidoras farmacéuticas deben constituirse como una sociedad y tienen la obligación de llevar su contabilidad en forma organizada, de acuerdo con el sistema de partida doble y usando los principios de contabilidad generalmente aceptados de acuerdo al artículo 368 de este código.

No obstante a lo anterior, el 20 de diciembre de 2007 se publicó en el Diario de Centro América la resolución del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, en el cual se adoptan como principios de contabilidad generalmente aceptados en Guatemala a que se refiere el Código de Comercio y como marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros las Normas Internacionales de Información Financiera –NIIF-, emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera. La vigencia fue optativa a partir del año 2008 y obligatoria a partir de Enero 2009.

1.7.4 Código Tributario (Decreto 6-91) y sus reformas

Las normas de Código Tributario son de derecho público y regirán las relaciones jurídicas que se originen de los tributos establecidos por el Estado. El Código Tributario forma el marco legal para decretar los tributos ordinarios y extraordinarios, reformarlos y suprimirlos, define el hecho generador de la obligación tributaria, establece el sujeto del tributo como contribuyente o responsable y la responsabilidad solidaria, la base imponible y la tarifa o tipo impositivo.

1.7.5 Impuesto Sobre la Renta (Decreto 26-92) y sus reformas

Las distribuidoras farmacéuticas, están afectas al pago del impuesto sobre la renta, por dedicarse a actividades productivas como persona jurídica, domiciliada en el país y obtener ganancias de capital dentro del territorio nacional.

En el artículo 1. Se establece un impuesto sobre la renta que obtenga toda persona individual o jurídica, nacional o extranjera, domiciliada o no en el país, que provenga de la inversión de capital, del trabajo o de la combinación de ambos. En el artículo 2 establece el campo de aplicación donde quedan afectas al impuesto todas las rentas y ganancias de capital obtenidas en el territorio nacional.

El contribuyente al momento de inscribirse ante la Superintendencia de Administración Tributaria especifica el régimen que desea, para el cual tiene dos opciones:

Régimen General

En este régimen se debe pagar el impuesto aplicado al total de las ventas realizadas o servicios prestados una tarifa del 5%. El gravamen se paga mediante

el régimen de retención definitiva o directamente a las cajas fiscales. En las facturas que emita el contribuyente debe indicar que paga el 5% o que esta sujeto a retención. Artículo 44 del ISR.

Régimen Optativo

Los contribuyentes que realizan actividades mercantiles (a excepción de los profesionales, técnicos y empleados) pueden optar a pagar el 31% aplicado a su renta imponible, la cual se determina al deducir de la renta bruta solo los costos y gastos necesarios para producir o conservar la fuente productora de rentas gravadas, se suman los costos y gastos no deducibles y se restan las rentas exentas. El impuesto se determinara y pagara por trimestres vencidos y se hará una declaración definitiva del periodo anual. Artículo 72.

1.7.6 Impuesto al Valor Agregado (IVA) y sus reformas

Desde el momento que se genera una factura de venta o se realizan compras se genera el Impuesto al Valor Agregado. En el Decreto 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado, establece en el artículo 3, como hecho generador:

- 1) La venta o permuta de bienes muebles o de derechos reales constituidos sobre ellos.
- 2) La prestación de servicios en el territorio nacional.
- 3) Las importaciones.
- 4) El arrendamiento de bienes muebles e inmuebles.
- 5) Las adjudicaciones de bienes muebles e inmuebles en pago.
- 6) Los retiros de bienes muebles efectuados por un contribuyente o por el propietario, socios, directores o empleados de la empresa para su uso o consumo personal o familiar ya sean de su propia producción o comprados para la venta, o

el auto prestación de servicios, cualquiera que sea la naturaleza jurídica de la empresa.

7) La destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventario, salvo cuando se trate de bienes perecederos, casos fortuitos, de fuerza mayor o delitos contra el patrimonio.

8) La venta o permuta de bienes inmuebles.

9) La donación entres vivos de bienes muebles e inmuebles

10) La aportación de bienes inmuebles a sociedades.

Las empresas dedicadas a la distribución de productos farmacéuticos están afectas al impuesto por cualquiera de los hechos generadores que menciona la ley, pero principalmente en las actividades de compra-venta de productos farmacéuticos. La tarifa impositiva del impuesto al valor agregado es del 12%, la declaración debe de presentarse mensualmente a la administración tributaria.

1.7.7 Ley del Impuesto de Solidaridad Decreto 73-2008

La Ley Impuesto de Solidaridad es un impuesto que debe ser pagado por quienes realicen actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos. Fue decretado por emergencia nacional, y viene a sustituir al Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz.

La ley ISO entro en vigencia el 1 de enero de 2009 por un plazo indefinido, este impuesto fue decreto por El Congreso de la República de Guatemala, basándose en las obligaciones que le impone al Estado la Constitución Política de la República de Guatemala en materia de inversión social, es impostergable buscar los mecanismos que mantengan y fortalezcan la recaudación tributaria, que permita al Estado contar con los recursos financieros necesarios para el financiamiento de los programas de inversión social que demanda la población más necesitada.

La base imponible de este impuesto la constituye, la que sea mayor entre: a) La cuarta parte del activo neto b) la cuarta parte de los ingresos brutos. Si el activo neto es mayor de cuatro veces a los ingresos brutos la base será sobre los ingresos. El tipo impositivo de este impuesto es del 1% y pago se realiza en forma trimestral.

CAPÍTULO II

TÉCNICAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

2.1 Estados financieros

2.1.1 Definición

Los estados financieros, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o período determinado. La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas internacionales de contabilidad o normas de información financiera.

Los estados financieros le sirven para evaluar la situación financiera de la empresa, para poder tomar decisiones a tiempo y con ello obtener las utilidades deseadas.

También sirven para la determinación y declaración de impuestos y solicitudes de préstamos.

De acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad – NIC, específicamente la NIC 1 Los estados financieros básicos son:

- Balance general o Estado de situación financiera
- Estado de resultados o Estado de pérdidas y ganancias
- Estado de cambios en el patrimonio
- Estado de flujo de efectivo
- Notas a los estados financieros

Balance General

El balance general también llamado “Estado de Situación” presenta un estado resumido de la situación financiera de una organización en un momento específico. El estado equilibra los activos de la empresa (lo que posee) frente a su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo proporcionado por los propietarios).

La situación financiera de la organización es de interés particular de los dueños, socios o accionistas, y de tercera personas involucradas en la organización como: instituciones financieras, proveedores, el Estado e inversionistas.

De acuerdo a la NIC 1 el balance general deberá presentar en categorías separadas sus activos corrientes y no corrientes de sus pasivos corrientes y no corrientes, a continuación se presenta un esquema del balance general:

(Nombre de la empresa)
 Balance de Situación General
 Al 31 de Diciembre de 20XX
 (Cifras expresadas en Quetzales)

ACTIVO	
No corriente	
Cuentas por cobrar a largo plazo	Q.
Inversiones	Q.
Propiedad planta y equipo (neto)	<u>Q.</u>
Total Activo no Corriente	Q.
Corriente	
Efectivo y equivalentes	Q.
Cuentas por cobrar (neto)	Q.
Inventarios	Q.
Gastos anticipados	<u>Q.</u>
Total Activo Corriente	<u>Q.</u>
Total Activos	<u><u>Q.</u></u>
PASIVO Y PATRIMONIO	
Patrimonio	
Capital Autorizado	Q.
Utilidades Retenidas	Q.
Resultado del ejercicio	<u>Q.</u>
Total Patrimonio	Q.
No corriente	
Documentos por pagar a largo plazo	Q.
Préstamos a largo plazo	Q.
Provisión para indemnizaciones	<u>Q.</u>
Total Pasivo no Corriente	Q.
Corriente	
Cuentas por pagar	Q.
Préstamos	Q.
Otras cuentas por pagar	<u>Q.</u>
Total Pasivo Corriente	Q.
Total Pasivo	<u>Q.</u>
Total Pasivo y Patrimonio	<u><u>Q.</u></u>

Estado de Resultados

El estado de resultados o pérdidas y ganancias proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo específico. Regularmente cubren un periodo de un año.

En la NIC 1 Establece que todas las partidas de ingreso o de gasto reconocidas en el ejercicio, se incluirán en el resultado del mismo, a menos que una Norma o una interpretación establezca lo contrario.

Método naturaleza del gasto:

Ingresos		Q.
Otros Ingresos de operación		Q. _____
Variación de las existencias de producto terminado y en proceso	Q.	
Consumo de materias primas	Q.	
Gastos de personal	Q.	
Gastos por depreciación y amortización	Q. _____	
Total gastos de operación		Q.()
Resultado de Operación		Q. _____

Método de la función del gasto:

Ingresos		Q.
Costo de ventas		Q.()
Margen bruto		Q.
Otros ingresos de operación		Q.
Gastos de distribución		Q.()
Gastos de administración		Q.()
Otros gastos de operación		Q.()
Resultado de la operación		Q. _____

Estado de Cambios en el Patrimonio

De acuerdo a la NIC 1 la principal información que debe mostrar este estado financiero son los aportes de los socios, la distribución de utilidades obtenidas en un periodo, la aplicación de las ganancias retenidas en periodos anteriores y otros cambios ocurridos en el capital.

El Estado de cambios en el patrimonio permite evaluar la gestión financiera del negocio y mejorar la comprensión sobre la forma como se han desarrollado las actividades y operaciones propias de su objetivo como organización.

Estado de flujo de efectivo

El estado de flujo de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación de una institución durante un periodo específico. Para su implementación debe determinarse, el cambio de las diferentes partidas del Balance General que inciden en el efectivo. Método directo.

El método indirecto muestra los movimientos de efectivo pero partiendo de la pérdida o ganancia del estado de resultados, la que se ajusta por los aumentos o disminuciones habidos en los saldos de los rubros patrimoniales relacionados.

El objetivo de este estado es presentar información pertinente y concisa, relativa a los recaudos y desembolsos de efectivo, para que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales para examinar la capacidad de la entidad para generar flujos futuros de efectivo, para evaluar la capacidad para cumplir con sus obligaciones, determinar el financiamiento interno y externo, analizar los cambios presentados en el efectivo, y establecer las diferencias entre la utilidad neta y los recaudos y desembolsos.

Notas a los estados financieros

Dentro de los estados financieros publicados hay notas explicativas relacionadas con las cuentas relevantes. Estas notas de los estados financieros proporcionan información detallada sobre políticas contables, procedimientos, cálculos y transacciones, que subraya los rubros de los estados financieros. Los asuntos comunes que abordan estas notas son: el reconocimiento de ingresos, los impuestos sobre la renta, los desgloses de las cuentas de activos fijos, las condiciones de deuda y arrendamiento, y las contingencias.

2.1.2 Objetivo de los Estados Financieros

- Proporcionar información útil a inversionistas y otorgantes de crédito, para predecir, comparar y evaluar los flujos de efectivo.
- Lograr satisfacer las necesidades de información de aquellas personas que tengan menos posibilidad de obtener información y dependan de los estados financieros como fuente principal para informarse la situación económica de la empresa.
- Proporcionar informaciones relativas a las transacciones y demás eventos que sirvan para predecir, comparar y evaluar la capacidad de generar utilidades.
- Proporcionar información que sirve para evaluar la capacidad de administración, para utilizar con eficacia los recursos de la empresa que permiten lograr los objetivos propuestos.

2.2 Estados financieros comparativos

Son aquellos que presentan cifras correspondientes de varios años o períodos contables. Los estados financieros se pueden preparar y comparar con el año inmediato anterior siempre que tales períodos hayan tenido la misma duración. Estos también se pueden comparar cuando la empresa tenga un presupuesto establecido se pueden comparar el presupuesto contra lo real.

El objetivo de los estados financieros comparativos es facilitar el análisis y mostrar los cambios ocurridos en la posición financiera de la empresa.

2.3 Análisis comparativo u horizontal

El análisis horizontal es un método que consiste en comparar estados financieros de dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un período a otro. Este análisis informa si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

El análisis horizontal muestra también las variaciones en cifras absolutas y porcentajes, lo cual permite observar los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

2.3.1 Ventajas de análisis horizontal

- Los porcentajes del análisis horizontal muestran el cumplimiento de los planes económicos cuando se establecen comparaciones entre lo ejecutado real y lo presupuestado.

- A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo período, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos y disminuciones de un período a otro.

Ejemplo, S.A.
Balance de Situación General Comparativo
Al 31 de Diciembre de 2008 y 2009
(Cifras expresadas en Quetzales)

Cuenta	2009	%	2008	%	Variación	%
<u>Activo</u>						
<u>Activo corriente</u>						
Caja y Bancos	30,000.00	5.66	20,000.00	3.23	10,000.00	50.00
Cuentas por Cobrar	100,000.00	18.87	150,000.00	24.19	-50,000.00	-33.33
Inventario	200,000.00	37.74	250,000.00	40.32	-50,000.00	-20.00
Total activo corriente	330,000.00	62.26	420,000.00	67.74	-90,000.00	-21.43
<u>Activo no corriente</u>	200,000.00	37.74	200,000.00	32.26	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO	530,000.00		620,000.00		-90,000	-15
TOTAL PASIVO	250,000.00	47.17	300,000.00	48.39	-50,000.00	-16.67
CAPITAL	280,000.00	52.83	320,000.00	51.61	-40,000.00	-12.50
SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	530,000.00	100	620,000.00	100	-90,000.00	-15

En el ejemplo anterior se visualiza las variaciones de un año a otro en los rubros del balance general; para este caso las cuentas por cobrar disminuyeron Q 50,000.00 un 33% menos que el año anterior, esto se puede deber a una disminución en las ventas, aceleración en los cobros u otros motivos que afectan este rubro y que el análisis horizontal nos ayuda a analizar.

2.4 Análisis porcentual o vertical

Es un método que consiste en determinar la parte proporcional (en porcentajes) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros. La diferencia del análisis vertical es que es estático por que analiza y compara datos de un solo período.

Para efectuar el análisis vertical hay dos procedimientos:

- a) **Procedimiento de porcentajes integrales:** Consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta de Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el valor del activo total y el porcentaje que representa cada elemento del estado de resultados a partir de las ventas netas.
- b) **Procedimiento de razones:** El procedimiento de razones tiene un valor práctico, puesto que permite un amplio número de razones o índices que sirven para determinar la liquidez, solvencia, actividad y rentabilidad de una empresa.

	Cuenta	2010	%
	Ventas Netas	500,000.00	100
(-)	Costo de Ventas	350,000.00	
	Utilidad bruta en ventas	150,000.00	30.00

El análisis vertical se ejemplifica en este caso, donde permite analizar que se está obteniendo un 30% de utilidad bruta, porcentaje bajo, lo que puede estar ocasionado por excesivos descuentos en ventas o altos costos en los productos.

2.4.1 Razones Financieras

Las razones financieras son relaciones que se establecen entre las cifras de los estados financieros, para facilitar su análisis e interpretación. A través de ellas, se pueden detectar las tendencias, las variaciones estacionales, los cambios cíclicos y las variaciones irregulares que puedan presentar las cifras de los estados financieros.

Dependiendo de la orientación que se le de al cálculo de las razones financieras, estas pueden dividirse o agruparse en cuatro grandes grupos: liquidez, apalancamiento, actividad y rentabilidad.

Uso de las Razones Financieras

El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de los activos de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa.

El análisis de las razones de los estados financieros de una empresa es importante para los accionistas, acreedores y la propia administración de la empresa. Los accionistas actuales y potenciales se interesan en los niveles presentes y futuros del riesgo y rendimiento de la empresa. Los acreedores se interesan principalmente en la liquidez a corto plazo de la empresa, así como a su capacidad de pago. La administración al igual que los accionistas, se interesan en todos los aspectos de la situación financiera de la empresa y trata de generar razones financieras que sean favorables para los propietarios y acreedores.

2.4.1.1 Razones de Liquidez

La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que esta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Las razones de liquidez son las siguientes:

a) Capital de trabajo

El capital de trabajo representa la inversión neta en recursos circulantes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo. El capital de trabajo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Ejemplo:

$$\text{Capital de trabajo} \quad 500,000.00 - 300,000.00 \quad = \quad 200,000.00$$

El ejemplo anterior muestra que el capital de trabajo disponible para la empresa, en términos monetarios es de 200,000.00 es decir que tiene recursos necesarios para las operaciones normales, y este excedente lo puede utilizar en otras inversiones.

a) Liquidez corriente

La liquidez corriente, es una de las razones financieras utilizadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Por lo general, cuanto mayor es la liquidez corriente, mas liquida es la empresa. En ocasiones, una liquidez corriente de 2.0 se considera aceptable, aunque la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa. Por ejemplo, una liquidez corriente de 1.0 se consideraría aceptable para una empresa pública de servicios generales, pero seria inaceptable para una empresa de manufactura. Cuanto mas previsibles son los flujos de efectivo de una empresa, menor será la liquidez corriente aceptable.

Ejemplo:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{500,000.00}{200,000.00} = 2.5$$

Este ejemplo muestra que la empresa tiene una liquidez corriente de 2.5 esto quiere decir que por cada quetzal que la empresa debe tiene 2.5 quetzales para pagarlo de sus activos.

c) Razón rápida (prueba acida)

La razón rápida es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que esta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos liquido. La liquidez generalmente baja del inventario se debe a dos factores principales: 1.

muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con un propósito especial; 2. el inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. La razón rápida se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razon rápida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razon rápida} = \frac{500,000.00 - 150,000.00}{300,000.00} = 1.17$$

Lo que muestra el ejemplo anterior es que la empresa cuenta con 1.17 del activo corriente líquido para cubrir el pasivo corriente.

En ocasiones, se recomienda una razón rápida de más de 1.0 aunque, como sucede con la liquidez corriente, el valor aceptable depende en gran medida de la industria. La razón rápida proporciona una mejor medida de la liquidez general solo cuando el inventario de una empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general.

d) Razón de fondo de maniobra

Esta razón mide la inversión neta en recursos circulantes (Capital de Trabajo), con relación a la inversión bruta total.

$$\text{Razón fondo de maniobra} = \frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Total Activo}}$$

2.4.1.2 Razones de Apalancamiento

Miden el grado o la forma en que los activos de la empresa han sido financiados, considerando tanto la contribución de terceros, como la de los propietarios. En general, cuanto más deuda utiliza una empresa con relación a sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero.

“El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y retorno introducido a través del uso del financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes”. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayor será su riesgo y retorno esperados. Son ejemplos de este tipo de razones las siguientes:

a) Razón de endeudamiento

La razón de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa, es decir que ha sido financiada por deuda. Por ejemplo una razón de endeudamiento 0.4 indica que el 40% del total de los activos ha sido financiada con recursos de terceros (endeudamiento).

$$\text{Razon de endudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razon de endeudamiento} \frac{200,000.00}{500,000.00} = 0.4$$

Esto quiere decir que el 40% de los activos de la empresa fue financiado por terceros.

b) Razón de autonomía

Esta razón mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada con el dinero de los propietarios.

$$\text{Razón de autonomía} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Activo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razón de autonomía} = \frac{300,000.00}{500,000.00} = 0.6$$

Esto quiere decir que el 60% de los activos esta financiado por los propietarios.

c) Razón de apalancamiento externo

Esta razón mide la relación entre la utilización del endeudamiento como mecanismo de financiación y la utilización de los fondos de los propietarios. Indica cuantas unidades monetarias han venido de afuera del negocio, por cada unidad monetaria aportada por los propietarios.

$$\text{Razón de apalancamiento externo} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razón de apalancamiento externo} = \frac{200,000.00}{300,000.00} = 0.67$$

El ejemplo muestra que 0.67 de unidad ha venido de apalancamiento externo.

d) Razón de apalancamiento interno

Esta razón mide lo contrario al apalancamiento externo; es decir, cuantas unidades monetarias han sido aportadas al financiamiento de la inversión por los accionistas, por cada unidad monetaria tomada de terceros.

$$\text{Razón de apalancamiento interno} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Pasivo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razón de apalancamiento interno} = \frac{300,000.00}{200,000.00} = 1.5$$

Es decir 1.5 de unidad ha venido de apalancamiento interno.

2.4.1.3 Razones de Actividad

Las razones de actividad miden la efectividad con que la empresa emplea los recursos que dispone, miden que tan rápido diversas cuentas se convierten en efectivo, Entre los más utilizados se encuentran, rotación de cuentas por cobrar, de cuentas por pagar, del activo total, así como el período promedio de cobro, de pago y de inventarios.

a) Rotación de cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar muestra las veces que rotan las cuentas por cobrar en el año, o tiempo medio que puede esperar la empresa después de efectuar una venta para recibir el efectivo.

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{300,000.00}{100,000.00} = 3$$

Significa que el número de veces que rotaron las ventas al crédito en el año fueron 3.

b) Periodo promedio de cobro

El período promedio de cobro expresa el número de días promedio que tardan los clientes en cancelar sus cuentas, o lo que es lo mismo el período promedio de tiempo que la empresa debe esperar para recibir el efectivo después de realizar una venta. A través de este índice se puede evaluar la política de créditos de la empresa y el comportamiento de su gestión de cobros.

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{(\text{Cuentas por cobrar} \times 360)}{\text{Ventas}}$$

Ejemplo:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{(100,000 \times 360)}{300,000.00} = 120$$

El ejemplo anterior muestra que el número de días promedio que se tardó la empresa en recuperar sus ventas al crédito fue de 120 días.

c) Rotación cuentas por pagar

La rotación de las cuentas por pagar muestra la relación existente entre las compras a crédito efectuadas durante el período contable y el saldo final de las cuentas por pagar. Esta rotación se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{200,000.00}{100,000.00} = 2$$

El ejemplo muestra una rotación de 2 veces en el año, es decir que el saldo de las cuentas por pagar fue renovado 2 veces en el año.

d) Periodo promedio de pago

El periodo promedio de pago muestra los días que se demora la empresa para pagar sus deudas.

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{(\text{Cuentas por pagar} \times 360)}{\text{Compras}}$$

Ejemplo:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{(100,000 \times 360)}{200,000.00} = 180$$

180 días significaría el tiempo que una empresa se tardaría en pagar sus obligaciones.

e) Rotación de inventarios

La rotación de inventarios mide la actividad o numero de veces que se usan los inventarios de una empresa. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación de inventarios} \quad \frac{250,000.00}{75,000.00} = 3.33$$

Significa que el inventario fue repuesto 3.33 veces en el año.

La rotación resultante es significativa solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. Una rotación de inventarios de 20 no sería rara para una tienda de abarrotes, en tanto que una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de 4.

f) Días de inventario

Este índice evalúa cuantos días podría operar la empresa sin reponer sus inventarios, manteniendo el mismo valor de ventas.

$$\text{Días de inventario} = \frac{(\text{Inventarios} \times 360)}{\text{Costo de ventas}}$$

Ejemplo:

$$\text{Días de inventario} \quad \frac{(75,000 \times 360)}{250,000.00} = 108$$

108 Días, significaría el tiempo que en este caso la empresa esperaría en reponer sus inventarios.

g) Rotación de activos totales

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación activos totales} = \frac{600,000.00}{500,000.00} = 1.20$$

Este ejemplo muestra 1.2 que indicaría que la empresa está generando ingresos a un equivalente a una vez y punto veinte de la inversión en activos totales.

Generalmente, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Es probable que esta medida sea muy importante para la administración por que indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes financieramente.

2.4.1.4 Razones de Rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias.

a) Margen de utilidad bruta

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de la venta que queda después de que la empresa pago el costo del producto. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor, es decir es menor el costo relativo de la mercancía vendida. El margen de utilidad bruta se calcula de siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Ejemplo:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{(600,000.00 - 200,000.00)}{600,000.00} = 0.67$$

Este ejemplo quiere decir, que se cuenta con el 67% de la venta para cubrir con los gastos de operación.

b) Margen de utilidad operativa

Este es uno de los indicadores de mayor relevancia, por que permite medir si la empresa esta generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento. Es decir mide el porcentaje de la venta que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos excluyendo intereses, impuestos y dividendos. Representa las "utilidades puras". Es preferible un margen de utilidad operativa alto. Este se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

Ejemplo:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{250,000.00}{600,000.00} = 0.42$$

Al igual que el ejemplo anterior es el porcentaje que queda después del costo de ventas, pero esta vez restando también los gastos de operación en este caso un 42%

c) Margen de utilidad neta

El margen de utilidad neta mide el porcentaje de la venta que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. El margen de utilidad neta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Ejemplo:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{200,000.00}{600,000.00} = 0.33$$

El 33% quiere decir que del total de las ventas este porcentaje queda libre después de costos, gastos e impuestos.

d) Rendimiento sobre los activos totales (ROA)

El rendimiento sobre los activos totales (ROA, por sus siglas en inglés, *return on total assets*), o también conocido como retorno de la inversión (ROI, por sus siglas en inglés *return on investment*), mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor.

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de activos}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{200,000.00}{500,000.00} = 0.40$$

El ejemplo anterior quiere decir que la empresa obtendría un 40% de rendimiento sobre sus activos totales.

e) Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)

El rendimiento sobre el patrimonio (ROE por sus siglas en ingles, *return on common equity*) mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas en la empresa. Generalmente, cuando más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios.

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{200,000.00}{250,000.00} = 0.80$$

El 80% en este caso significaría que los accionistas en ese año obtendrían un rendimiento bastante favorable sobre su inversión.

f) Ganancias por acción (EPS)

Las ganancias por acción (EPS, por sus siglas en ingles, *earnings per share*) de la empresa son en general importantes para los accionistas presentes o futuros y para la administración, las EPS representan el monto en valores monetarios obtenido durante el periodo para cada acción común en circulación. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ganacias por acción} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Acciones en circulación}}$$

Ejemplo:

$$\text{Ganancia por acción} \quad \frac{200,000.00}{2,000} = 100.00$$

El ejemplo muestra que por cada acción se obtendría 100.00 de ganancia neta.

2.5 Técnicas de análisis del capital de trabajo.

En los incisos anteriores se muestran las diferentes técnicas de análisis financiero que ayudarán a evaluar si el capital de trabajo y sus componentes se encuentran en un nivel adecuado para producir la rentabilidad que la distribuidora farmacéutica desea.

El análisis horizontal le permitirá visualizar las variaciones de un período a otro, si hay cambios significativos en los componentes del capital de trabajo, que le podrán ayudar en la toma de decisiones a corto y largo plazo.

El análisis vertical muestra el porcentaje que representan los componentes del capital de trabajo del total de sus activos y pasivos.

Y por último se muestran las razones financieras que evalúan la liquidez, endeudamiento, actividad y la rentabilidad de la empresa. Las razones de actividad se encuentra estrechamente relacionadas al capital de trabajo ya que miden la rotación de las cuentas por cobrar, la rotación del inventario, la rotación de las cuentas por pagar y el período promedio de cobro y de pago, estas razones indican que como se están manejando los activos a corto plazo, es decir con qué rapidez son convertidos en efectivo, y con qué rapidez se pagan las obligaciones a corto plazo.

Adicional existen razones financieras que ayudan a evaluar la rotación y el rendimiento del capital de trabajo total, en los siguientes incisos se ejemplifica:

a) Rotación del capital de trabajo

Este indicador mide la relación que existe entre los ingresos y la inversión neta en recursos a corto plazo.

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de trabajo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{500,000.00}{200,000} = 2.50$$

El ejemplo muestra que el capital de trabajo rotó 2.5 en el año, entre más veces rote el capital de trabajo indicará que la empresa está siendo más eficiente.

f) Rendimiento sobre el capital de trabajo

El rendimiento sobre el capital de trabajo mide la rentabilidad que se está obteniendo sobre los recursos o inversiones a corto plazo. El rendimiento sobre el capital de trabajo se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Rendimiento sobre el capital de trabajo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de trabajo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rendimiento sobre el capital de trabajo} = \frac{200,000.00}{200,000.00} = 1.00$$

El rendimiento obtenido en el período para este ejemplo fue de un 100% sobre el capital de trabajo.

CAPÍTULO III

CAPITAL DE TRABAJO

3.1 Antecedentes

Existen diferentes teorías sobre el origen del capital de trabajo en las que señalaremos las siguientes:

El término capital de trabajo se originó como tal en una época en que la mayor parte de las industrias estaban estrechamente ligadas con la agricultura; los procesadores compraban las cosechas en otoño, las procesaban, vendían el producto terminado y finalizaban antes de la siguiente cosecha con inventarios relativamente bajos. Se usaban préstamos bancarios con vencimientos máximos de un año para financiar tanto los costos de la compra de materia prima como los del procesamiento, y estos préstamos se retiraban con los fondos provenientes de la venta de los nuevos productos terminados.

Otra de las teorías es que se origino con el legendario pacotillero estadounidense, quien solía cargar el carro con numerosos bienes y recorrer una ruta para venderlo, dicha mercancía recibía el nombre de capital de trabajo porque era lo que realmente se vendía para producir utilidades. El carro y el caballo del pacotillero eran los activos fijos. Generalmente él era el dueño de éstos y por lo tanto eran financiados con capital contable, pero el pacotillero solicitaba préstamos para comprar la mercancía, los que se conocían como préstamos de capital de trabajo y tenían que ser reembolsados después de cada viaje como garantía para el próximo crédito. Así surge esta teoría de cómo se originó el término capital de trabajo o fondo de maniobra.

Ambas teorías coinciden en que el capital de trabajo se originó con la necesidad de cubrir las necesidades básicas para producir y obtener una plusvalía para su negocio.

Actualmente en el mundo moderno el capital de trabajo se ha convertido en una partida de gran importancia en el accionar de toda la actividad empresarial; al constituir un fondo que disponen las empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin embargo, su administración puede presentar limitantes al no mantener un adecuado nivel en las cuentas que componen el capital de trabajo.

3.2 Definición

El termino Capital de trabajo es conceptualizado de diferentes maneras no obstante existen dos definiciones que han sido las más utilizadas la primera "Capital de trabajo es el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente" (8:282) y la segunda "El capital de trabajo es importe del activo corriente" (8:282) ambas definiciones las analizaremos a continuación:

Capital de trabajo es el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente.

Desde este punto de vista, el capital de trabajo representa el importe del activo corriente que la empresa ha recibido de los acreedores a largo plazo y de los propios accionistas, constituyéndose en un índice de estabilidad financiera que brinda un margen de utilidad para sus acreedores, siempre y cuando dicho índice sea el producto de una adecuada proporción entre los rubros que lo componen el (activo corriente y el pasivo corriente), ya que un índice demasiado elevado puede revelar deficiencias en la administración de los recursos, sobre todo cuando se concentran en activos menos líquidos como los inventarios.

Capital de trabajo es el total de Activo Corriente

En esta definición el activo circulante se constituye en un capital bruto de trabajo y de esta forma el capital neto de trabajo se representa por el exceso del propio activo corriente si se pagara el total del pasivo corriente.

La primera definición es de carácter "cualitativo" en virtud que muestra la disponibilidad del activo corriente sobre el pasivo corriente, y la segunda es de carácter "cuantitativo" porque cuantifica los recursos totales usados en las operaciones corrientes de la empresa, para los propósitos del presente estudio se ha considerado que la primera definición facilita en mejor forma la comprensión del verdadero significado del capital de trabajo.

Capital de trabajo operativo

El capital de trabajo neto operativo comprende un concepto mucho mas profundo que el concepto de capital de trabajo antes mencionado, y en este se considera única y exclusivamente los activos que directamente intervienen en la generación de recursos, menos las cuentas por pagar. Para esto se excluyen las partidas de efectivo e inversiones a corto plazo.

Tomando en cuenta que el efectivo en una empresa debe ser lo menos posible, debe aproximarse a cero, ya que el efectivo no genera rentabilidad alguna. Tener grandes sumas de disponible es un error financiero.

El capital de trabajo neto operativo, es la suma de Inventarios y cartera, menos las cuentas por pagar.

Formula

$$(\text{Capital de Trabajo Neto Operativo}) = \text{CxC} + \text{Inventarios} - \text{CxP}$$

3.3 Características

Las características más sobresalientes del capital de trabajo:

Corta vida de los activos involucrados

Una de las características del capital de trabajo es que sus componentes activos y pasivos corrientes tienen una vida no mayor a un año para que cumplan su ciclo normal de operaciones.

Dinamismo

El constante movimiento de los activos corrientes, ejemplo, El ingreso de efectivo por ventas al contado, luego este se utiliza en compra de inventarios y suministros, los inventarios nuevamente se venden al contado o al crédito, se recibe el efectivo y posteriormente se realiza en “tiempo corto” el pago de las cuentas por pagar y así sucesivamente; hace que la gerencia de la empresa deba poner énfasis de cómo administrar estos recursos.

Dependencia del ciclo operativo

Los movimientos tanto del activo corriente como pasivo corriente deben ser parte del ciclo normal de operaciones de la empresa esta es otra de las características que identifican al capital de trabajo. Este punto se analiza de una forma más detallada a lo largo de los siguientes puntos.

Sensibilidad a determinados factores.

El capital de trabajo, de acuerdo a los puntos anteriores es de vida corta, dinámico y depende del ciclo operativo de la empresa, basado en estas características el

capital de trabajo puede estar sujeto a determinados factores que podrían afectar el monto del mismo, dando como resultado la insuficiencia de capital de trabajo poniendo en riesgo a la empresa al no poder esta hacer frente a sus necesidades.

A continuación analizaremos los factores que afectan el monto del capital de trabajo negativamente.

- a) Una insuficiencia de capital de trabajo puede ser el resultado de pérdidas de operación, esto se puede dar por no llegar a las metas en las ventas, a la baja de precios debido a la competencia, un costo excesivo por las cuentas por cobrar incobrables, aumento en los gastos, entre otros.
- b) El capital de trabajo puede ser insuficiente debido a pérdidas excesivas de operaciones no normales, por ejemplo por el registro de una baja en el valor de mercado del inventario.
- c) Otro de los factores es que la empresa tenga una política poco conservadora de dividendos.
- d) El capital de trabajo puede ser insuficiente debido a los aumentos en los precios de mercadería, requiriendo así una inversión más alta.

Estos son algunos de los factores más comunes, pero dependiendo del tipo de empresa pueden ser más o menos.

3.4 Importancia del Capital de Trabajo

Para que una empresa pueda solventar las obligaciones adquiridas durante su ciclo normal de operaciones, así como hacer frente a posibles eventualidades que puedan surgir en un momento determinado, es necesario que exista un capital de trabajo adecuado y suficiente que le permita a la gerencia dirigir sus operaciones sobre una base económica y sin restricciones financieras.

De allí es que es necesario mantener un estricto control sobre la cantidad de los activos y pasivos corrientes que conforman el capital de trabajo; en la medida que los activos corrientes de la empresa sobrepasen exageradamente la cantidad de recursos que deben ser necesarios para cumplir con sus obligaciones inmediatas, existirá un exceso de capital de trabajo; por el contrario si la situación fuese inversa, entonces la empresa se encontrará con una deficiencia de capital de trabajo y por ende con problemas para cumplir adecuadamente compromisos inmediatos.

A continuación se analizarán los problemas que una empresa puede confrontar al ocurrir cualquiera de las dos situaciones anteriores, y finalmente se analizan las ventajas que proporciona un capital de trabajo adecuado.

3.4.1 Problemas que surgen de tener un excesivo capital de trabajo.

Los problemas más relevantes que se pueden presentar al contar con un exceso de capital de trabajo son:

- La empresa se encuentra con sumas de fondos ociosos que no le producen ninguna utilidad o beneficio, lo cual afecta en una baja de la tasa de rentabilidad para los accionistas de la empresa.
- Se incurre en compras innecesarias de productos de poca movilización los cuales no reportan ningún beneficio a la empresa, o bien se aumentan los inventarios, ocasionando con ello pérdidas por producto obsoleto.
- Al tener exceso de recursos disponibles puede producirse un relajamiento del control sobre los distintos gastos que efectuó la empresa, lo cual aumentara los costos y gastos de la empresa.

3.4.2 Problemas de la insuficiencia de capital de trabajo

La insuficiencia de capital de trabajo es lo que con frecuencia afecta a las empresas, esto como resultado de una mala administración del capital de trabajo, y por lo general es la causa de los fracasos financieros.

Los problemas que surgen con un capital de trabajo insuficiente son, entre otros los siguientes:

- La empresa adolece de una solvencia adecuada para cumplir con sus obligaciones corrientes.
- Al no pagar oportunamente sus deudas el crédito comercial se le cierra totalmente, lo que origina una falta de disponibilidad de los materiales en el momento que se necesiten y consecuentemente habrá una disminución en la eficiencia del proceso productivo.
- Al no existir suficiente producto terminado, las ventas proyectadas no podrán ser cumplidas en su totalidad. Esto constituye un grave problema para la administración de la empresa, ya que al no realizar las ventas conforme a lo previsto, probablemente el margen de utilidad resultará insuficiente para cubrir los costos fijos de la empresa, lo cual obligará a la gerencia a realizar un recorte de los mismos, y si de alguna manera no fuera eficaz, la empresa comenzaría a reportar pérdidas en sus operaciones.

3.4.3 Ventajas de tener un adecuado capital de trabajo

Cuando la administración de una empresa mantiene un capital de trabajo suficiente y adecuado de acuerdo a sus necesidades la empresa goza de una solvencia financiera, estas son algunas de las ventajas que surgen de un adecuado capital de trabajo:

- Protege a la empresa del efecto adverso por una disminución en los valores del activo corriente.
- Hace posible pagar en un tiempo oportuno todas las obligaciones aprovechando los descuentos por pago de contado.
- Permite tener un nivel de inventarios a un nivel que capacitará a la empresa para servir satisfactoriamente las necesidades de los clientes.
- Asegura el mantenimiento del crédito de la empresa.
- Provee lo necesario para hacer frente a emergencias tales como huelgas, inundaciones, incendios, etc.
- Capacita a la empresa a otorgar condiciones de crédito favorables a sus clientes.
- Capacita a la empresa a operar su negocio más eficientemente porque no debe haber demora en la obtención de materiales, servicios y suministros debido a dificultades de crédito.

Es importante resaltar que una adecuada administración del capital de trabajo es la clave para mantener a flote cualquier empresa.

3.5 Componentes del Capital de Trabajo

Teniendo en cuenta las definiciones anteriormente mencionadas, los componentes del capital de trabajo son el activo corriente y el pasivo corriente.

3.5.1 Activos Corrientes

Contablemente se utiliza este término para designar al efectivo y otras partidas de activo que la empresa espera poder convertir en efectivo, vender o consumir

durante el ciclo normal de operaciones, compra, venta del producto y la recuperación de los fondos incluida la rentabilidad.

El ciclo normal de operaciones es el tiempo promedio que transcurre entre la compra de mercadería y/o materiales (inventarios), el proceso de transformación de estos en productos terminados, los cuales al ser vendidos se transforman en cuentas por cobrar y nuevamente la conversión de dichas cuentas en efectivo al realizarse el cobro.

En el siguiente diagrama se muestran los elementos que normalmente intervienen en el desarrollo del mismo.

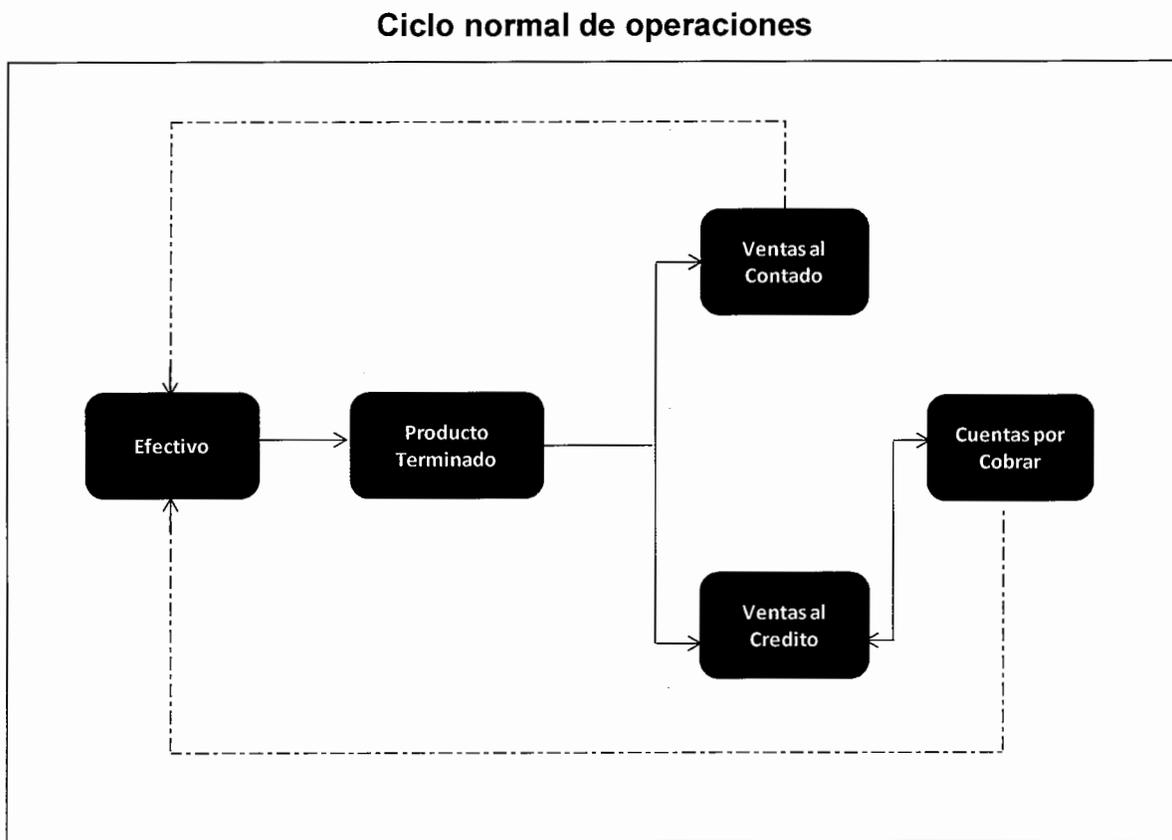


Figura 2

Usualmente el ciclo normal de operaciones ha sido por un período de un año; sin embargo existen algunas excepciones en aquellas empresas que por la naturaleza

del producto que procesan, el período de conversión es mayor a un año, tal es el caso de las industrias tabacaleras, las destilerías, los negocios madereros, etc. En estos ejemplos de empresas su período de conversión es mayor a un año porque llevan un proceso de producción largo (tabacaleras); el producto terminado tiene un periodo de conversión más corto.

Teniendo como base el significado del ciclo normal de operaciones, es importante ahora clasificar los rubros que deben ser considerados dentro del activo corriente; estos se pueden clasificar de acuerdo al grado de liquidez que poseen, es decir de acuerdo a la rapidez con que los activos corrientes pueden ser convertidos en efectivo durante el ciclo normal de operaciones; los rubros que integran el activo corriente son los siguientes:

- Efectivo.
- Inventarios de mercadería y suministros.
- Inversiones temporales que puedan ser convertidos fácilmente en efectivo.
- Cuentas por cobrar y documentos por cobrar.
- Cuentas por cobrar a funcionarios y empleados, siempre que se puedan cobrar dentro del ciclo normal de operaciones.
- Gastos pagados por anticipado, tales como alquileres, primas de seguro, etc.

Efectivo

Los criterios para establecer que partidas deben de incluirse como efectivo son diversos; sin embargo, la mayoría coinciden en señalar que en dicho rubro deben figurar: la moneda de curso legal, los depósitos monetarios, los giros bancarios, los cheques recibidos de los clientes, y en general todos aquellos importes sobre los cuales la administración de la empresa pueda disponer en forma inmediata para efectuar desembolsos de cualquier índole.

3.5.2 Pasivos Corrientes

Según la NIC 1 un pasivo se clasificará como pasivo corriente cuando satisfaga alguno de los siguientes criterios:

- a) Se espere liquidar en el ciclo normal de operaciones de la empresa
- b) Se mantenga fundamentalmente para la empresa
- c) Deba liquidarse dentro del período de doce meses desde la fecha del balance.
- d) La empresa no tenga derecho incondicional de aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance.

El pasivo corriente también ha sido estructurado de acuerdo al grado de exigibilidad que tengan las obligaciones corrientes de la empresa. Los rubros que usualmente se clasifican dentro del pasivo corriente son:

- Cuentas y documentos por pagar.
- Dividendos por pagar.
- Sobregiros bancarios.
- Impuestos por pagar.
- Sueldos acumulados.
- Intereses por pagar.
- Anticipos recibidos de los clientes.
- Cualquier partida de ingresos cobrada por anticipado y que tengan que ser devengadas dentro del ciclo normal de operaciones.

Las clasificaciones anteriores del Activo Corriente y Pasivo Corriente son las que generalmente son utilizadas en la mayoría de empresas; sin embargo conviene señalar que dependerá de la naturaleza de cada negocio, tales clasificaciones deberán corresponder al giro normal de la empresa.

3.6 Usos y Aplicaciones del Capital de Trabajo

Los usos y aplicaciones más importantes del capital de trabajo son los siguientes:

3.6.1 En las operaciones normales del período

Son los pagos de gastos que normalmente incurre la empresa de las cuentas por pagar (incluyendo los dividendos por pagar)

3.6.2 Pago a los Accionistas

Cuando se decreta el pago de dividendos en efectivo a los accionistas de la empresa, el cual al materializarse el pago correspondiente, ocasionará una disminución del efectivo.

3.6.3 Pérdidas de operación o extraordinarias

Cuando existen pérdidas excesivas de operación no normales (extraordinarias) tales como tormentas, inundaciones, incendios, desfalcos o robos, también pueden constituir el uso o aplicación de capital de trabajo.

3.6.4 En la Amortización de Deudas a Largo Plazo

Las obligaciones contraídas por la empresa implican uso de recursos (fondos) en el momento que las mismas sean canceladas.

3.6.5 Adquisición de Activos Fijos Adicionales

La compra de nuevos activos fijos tales como maquinaria, mobiliario, vehículos entre otros representan uso del capital de trabajo.

3.6.6 Otros usos y aplicaciones del capital de trabajo.

Establecimiento de fondos para fines tales como pensiones para empleados, retiro de acciones de capital, pago de bonos a su vencimiento o cuando se rediman, o reposición de activos no corrientes.

También se da el caso de usos del capital de trabajo cuando hay un cambio en la forma del activo corriente por ejemplo: a) en la compra de valores negociables con efectivo b) en la compra de mercaderías en efectivo y c) intercambio de una forma de valores al cobro de otra.

3.7 Fuentes de Capital de Trabajo

La generación de recursos para el Capital de Trabajo puede ser proporcionada por las siguientes fuentes:

3.7.1 Capital de trabajo ocasionado por operaciones normales

Esta fuente de capital de trabajo es proporcionada por la utilidad neta que generan las operaciones de la empresa. Los ingresos que obtiene una empresa siempre son registrados en los rubros del activo corriente: Efectivo y/o Cuentas por Cobrar; por otro lado los recursos que son consumidos y se transforman en gastos, son pagados en efectivo o en su defecto se adquiere con crédito a corto plazo.

A continuación se presenta un ejemplo de la forma en que puede llegar a cuantificarse el monto de los recursos que han sido proporcionados por las operaciones:

COMPAÑÍA EL EJEMPLO		
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS		
DEL 01 ENERO 2009 AL 31 DE DICIEMBRE 2009		
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES		
Ventas	750,000.00	750,000.00
(-) Coto de Ventas	-407,900.00	-407,900.00
Utilidad Bruta	342,100.00	342,100.00
(-) Gastos		
Sueldos y Salarios	-177,200.00	-177,200.00
Alquileres	-20,000.00	-20,000.00
Depreciaciones	-38,300.00	
Amortización Gastos de Organización	-27,000.00	
Total de Gastos	-262,500.00	-197,200.00
Utilidad Neta	79,600.00	
Capital de trabajo proveniente de operaciones normales		144,900.00

O de una forma más breve, utilizando el siguiente esquema:

Utilidad Neta	79,600.00
(+) Depreciaciones	38,300.00
Amortizaciones	27,000.00
	<u>65,300.00</u>
Capital de trabajo proveniente de operaciones normales	144,900.00

3.7.2 Utilidad en venta de valores negociable

Los valores negociables que ya son parte del capital de trabajo también se pueden vender y convertirse en una utilidad de operación y con ello ser otra fuente de capital de trabajo adicional. Por otro lado, una pérdida constituiría una reducción del capital de trabajo.

3.7.3 Inversiones de los Accionistas

Otra fuente de recursos que origina capital de trabajo, lo constituye los aportes en efectivo y otros activos de corta duración (suscripciones por cobrar) que realicen los propietarios de la empresa.

3.7.4 Préstamos bancarios y otros a corto plazo

La mayoría de las empresas dependen de los préstamos como una importante fuente de capital de trabajo, especialmente cuando es necesario capital de trabajo adicional para hacer frente a las emergencias o a otras necesidades temporales a corto plazo. Debido a esta dependencia con los bancos y otros acreedores, que es importante que la empresa mantenga un nivel de crédito elevado.

3.7.5 Venta de activos fijos

Otra fuente de capital de trabajo es la venta de activos fijos que ya no son necesarios para la empresa. La conversión de activo fijo en efectivo resulta en un aumento de capital igual que el producto neto de la venta.

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIAS PARA EVALUAR FINANCIERAMENTE EL CAPITAL DE TRABAJO

La administración del capital de trabajo constituye una de las principales funciones que debe de llevar a cabo la administración de la empresa; esta labor implica la ejecución de una serie de medidas y procedimientos que incluye la planeación financiera, la administración de los activos, la obtención de fuentes de financiamiento y el control de las actividades relacionadas con el manejo de los recursos corrientes, así como la toma de decisiones para hacer más rentable el funcionamiento de la empresa que dirige. En el presente capítulo se analizarán las estrategias financieras que sirven para evaluar el capital de trabajo.

4.1 Decisiones Financieras a Corto Plazo

Una consideración muy importante que deben de tomar en cuenta todas las empresas es la capacidad de financiar la transición de efectivo a inventarios, a cuentas por cobrar y de nuevo al efectivo. Existen diferentes estrategias para administrar los activos corrientes con el propósito de maximizar los recursos y reducir el monto de financiamiento necesario para apoyar este ciclo. Además de administrar el efectivo, las empresas también deben administrar los recursos que representan por lo general la mayor inversión de la empresa en activos corrientes: los inventarios y las cuentas por cobrar.

Para una distribuidora farmacéutica el ciclo de conversión de efectivo es muy dinámico, se tiene el efectivo, se compran los productos, estos se venden, la parte de contado se vuelve nuevamente en efectivo y otra al crédito convirtiéndose en cuenta por cobrar, que al recuperarse los fondos sirven para pagar las obligaciones a corto plazo y posteriormente comprar nuevamente producto. El

ciclo está en constante movimiento, si una parte de ciclo no fluye en el mismo ritmo se corre el riesgo, de no poder continuar con el ciclo normal de operaciones.

4.2 El ciclo de Conversión de Efectivo

Toda empresa debe mantener un adecuado saldo de efectivo para cumplir con las obligaciones derivadas de las operaciones normales y así mantener un nivel de crédito aceptable. Los motivos fundamentales por los que la empresa mantiene determinada cantidad de efectivo es para:

Cumplimiento del ciclo normal de operaciones. Para el pago de las transacciones derivadas del ciclo normal de operaciones tales como:

- Compra de mercaderías. El inventario de productos es el rubro más importante para una distribuidora farmacéutica, tener un nivel de efectivo adecuado le ayudará a mantener la cartera de productos y obtener nuevos productos que le permitan crecer como empresa.
- Pago de sueldos, comisiones, bonificaciones, prestaciones laborales, viáticos, entre otros pagos que debe realizar la empresa al personal administrativo y al personal de ventas.
- Los alquileres.
- Pagos a cuentas por pagar. Cumplir con las fechas pagos a los proveedores de producto.
- Pago de impuestos. Contar con el efectivo para cumplir con el pago de los impuestos a los que esté sujeta la distribuidora, además de otros impuestos por internación del producto si este es importado.

Para contar con capacidad de pago cuando surjan situaciones no previstas.

Este motivo se relaciona con el grado de certeza que tenga la empresa para predecir las entradas y salidas de efectivo en un tiempo determinado; entre más predecible sea esta, la cantidad de efectivo para cubrir estas situaciones será

menor. Una salida de efectivo que no haya sido prevista dentro de los egresos de la empresa, puede ser cubierta con préstamos bancarios, pero esto implica un aumento en los costos de operación, lo cual afectaría su rentabilidad.

Entre las situaciones no previstas, se pueden mencionar: pago de impuestos extemporáneos, multas, reparación de vehículos de reparto, entre otros.

Para poder aprovechar las oportunidades de obtener utilidades o rendimientos fuera de la operación normal. Lo anterior se refiere cuando se presentan situaciones en las cuales la empresa puede adquirir de un proveedor con dificultades económicas, cantidades de producto a bajo precio y con ello obtener una utilidad en la compra.

Las empresas normalmente no acumulan efectivo para fines especulativos, debido al costo que tiene el mantener fondos ociosos.

Entender el ciclo de conversión de efectivo es crucial para la toma de decisiones financieras a corto plazo a continuación se analiza este ciclo y su importancia para administración del capital de trabajo.

El ciclo de conversión de efectivo (CCE) de una empresa se refiere a “el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo de la venta del producto terminado” (5:514).

4.2.1 Cálculo del ciclo de conversión del efectivo

El ciclo de conversión de efectivo abarca dos categorías principales del activo corriente: el inventario y las cuentas por cobrar. Sin embargo, el proceso de fabricación y venta de un producto también incluye compras de materia prima para el caso de empresas con planta de producción o producto de terminado para el

caso de las distribuidoras que originan una cuenta por pagar. Las cuentas por pagar disminuyen el número de días que los recursos de la empresa permanecen inmovilizados en el ciclo normal de las operaciones.

Para calcular el ciclo de conversión de efectivo se mide en tiempo transcurrido, sumando la edad promedio del inventario (EPI) y el período promedio de cobro (PPC). Y restando el período promedio de pago (PPP).

$$\text{CCE} = \text{EPI} + \text{PPC} - \text{PPP}$$

Para ilustrar de una mejor manera tomamos el siguiente ejemplo.

Edad promedio de inventario (EPI) 70 días

Período promedio de cobro (PPC) 50 días

Período promedio de pago (PPP) 45 días

$$\text{CCE} = 70 + 50 - 45 = 75$$

Ciclo de conversión de efectivo

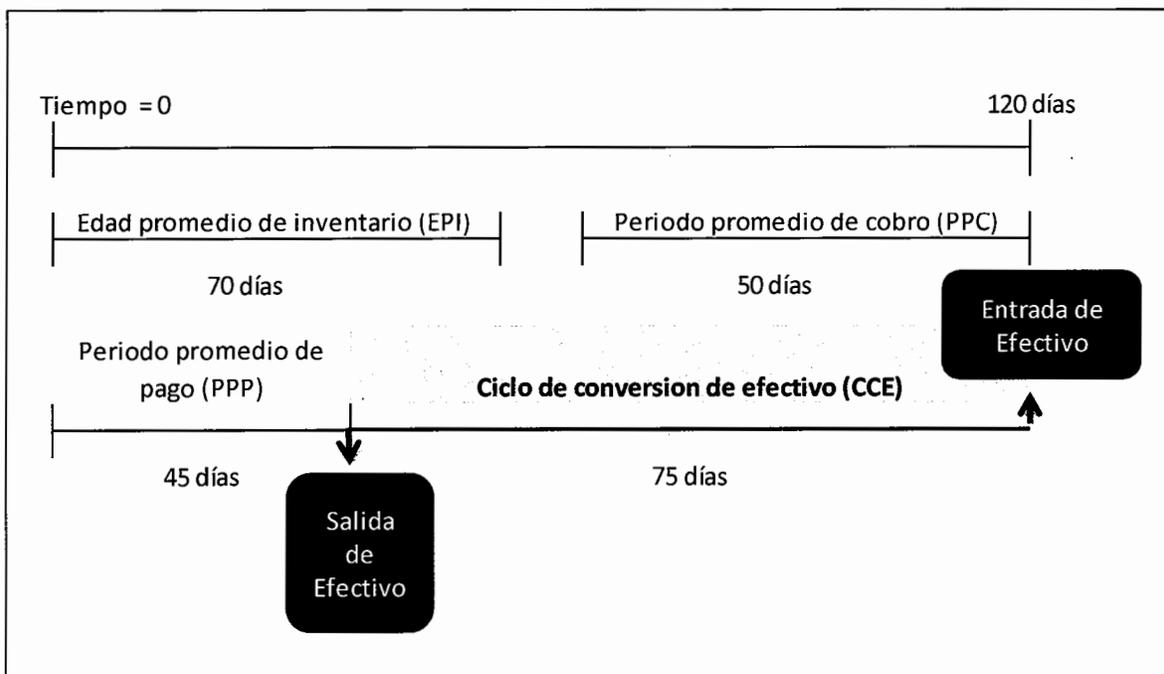


Figura 3

4.2.2 Estrategias para administrar el ciclo de conversión de efectivo

Un ciclo de conversión de efectivo como el ejemplo anterior, significa que la empresa deberá usar préstamos bancarios para apoyar sus operaciones normales. Los préstamos bancarios tienen un costo adicional (intereses), por lo que la empresa se beneficia al disminuir al mínimo el ciclo de conversión de efectivo. Este objetivo se puede lograr utilizando las siguientes estrategias:

- Rotar el inventario tan rápido como sea posible, esto tratando de no desabastecer los inventarios que ocasionen pérdidas de ventas.
- Cobrar las cuentas por cobrar tan rápido como sea posible, teniendo el cuidado de no utilizar técnicas de cobranza muy agresivas que afecten las ventas futuras.
- Pagar las cuentas por pagar lo más lento posible, sin perjudicar el nivel de crédito de la empresa.

4.2.3 Inversión de Efectivo

Una buena administración del efectivo no debe permitir que la empresa mantenga fondos temporalmente sin utilizar, depositados en una cuenta de cheques que no le reportan ningún interés. Para poder obtener un beneficio de este efectivo deben buscarse estrategias de inversión “equivalentes de efectivo” o bien considerarse una reducción de las obligaciones de la empresa para ahorrarse intereses.

Además, la inversión de efectivo sin utilizar protege a la empresa ante elevadas tasas de inflación que amenazan devaluar el poder adquisitivo de la moneda.

4.2.4 Herramientas de control del saldo de efectivo

Las empresas necesitan contar con suficiente efectivo para mantener la solvencia, pero no tanto que se convierta en efectivo ocioso. Las estrategias que actualmente manejan las empresas para tener un mejor control de su efectivo se puede mencionar:

Presupuesto de efectivo

Consiste en elaborar un presupuesto de entradas de efectivo que van a depender de las ventas al contado y las ventas al crédito que dependiendo de la fecha de cobro se convertirán en efectivo, otros ingresos que puede ser por intereses, venta de activos entre otros.

El presupuesto también debe contener las salidas estimadas durante el mismo periodo, que debe contener las compras al contado, pagos a cuentas por pagar, los pagos a los empleados, los pagos a impuestos, entre otros.

Ya teniendo todos los componentes mencionados anteriormente, se elabora el presupuesto de efectivo que va a permitir determinar cuáles son las necesidades de efectivo, en qué momento se espera recibir y en qué momento se espera desembolsar. También permite determinar si se tiene efectivo ocioso para invertirlo en valores negociables.

El área encargada del efectivo, tendrá la responsabilidad de llevar el control de este presupuesto, para identificar posibles desviaciones para tomar decisiones en tiempo.

Costos de los saldos insuficientes

De no contar con el efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones, la empresa debe estar informada de todos los costos adicionales que esto le puede ocasionar, entre ellos: recargos por mora, intereses por préstamos incluidos y costos administrativos. Esto con la finalidad de saber el impacto que generarían en la rentabilidad de la empresa.

Estados financieros proyectados

Otro instrumento que permite determinar las necesidad de efectivo, van a ser los estados financieros proyectados, estos permiten visualizar los resultados que espera obtener la empresa durante el periodo.

4.3 Administración de Inventarios

Los inventarios merecen especial atención por tres razones fundamentales: la primera, porque el rubro de inventarios constituye una parte importante del activo total; la segunda el inventario es la parte menos líquida del activo corriente y

consecuentemente, cualquier desviación o error en su manejo, no es corregible tan fácilmente; y la tercera razón es que cualquier cambio en el nivel de los inventarios produce un efecto de mucha relevancia en la finanzas de la empresa.

4.3.1 Clases de Inventarios

El término de inventarios se utiliza para identificar aquellos bienes que:

- a) Productos disponibles para la venta.
- b) Productos que están en proceso de producción para venderse.
- c) Productos consumidos en la producción de artículos para que estos últimos puedan ponerse a la venta.

Al inventario de una empresa que no efectúa ningún proceso adicional a los artículos que compra, se le denomina “inventario de Mercaderías”.

En el caso de las empresas industriales o fabriles, los tipos de inventarios que maneja son: Materias Primas, Productos en Proceso, Productos Terminados y Suministros de Fabricación.

4.3.2 Clases de Inventarios de distribuidoras farmacéuticas

Las distribuidoras farmacéuticas manejan únicamente el inventario de productos terminados; las clases de inventarios que manejan pueden ser de acuerdo al tipo de producto y la vulnerabilidad de estos.

Ejemplo:

- Productos con prescripción medica
- Productos de consumo sin prescripción medica

- Productos genéricos

El almacén es el lugar donde se custodia y se mantiene en condiciones adecuadas el producto antes de su distribución separándolos en:

- Productos inflamables
- Productos refrigerados o condiciones de temperatura especial
- Productos comunes, o que no requieren un temperatura o almacenamiento especial.

4.3.3 Control del nivel de inventarios

Durante los últimos años, las corrientes inflacionarias han ejercido fuertes presiones sobre las posiciones de liquidez de las empresas; esta situación ha demandado una constante revisión a los niveles de inventario que permitan disponer de las existencias básicas para equilibrar las entradas y salidas de los productos, que además pueden cubrir necesidades no previstas y que estén acordes con los requerimientos de un crecimiento futuro.

Para el caso del nivel de inventarios de materias primas deben considerarse factores tales como la producción estimada, la estacionalidad de dicha producción, la confianza del suministro por parte de los proveedores y la eficiencia en la programación de las operaciones de compra y producción.

En los productos en proceso, estará dado en función del tiempo que dure el período de producción, es decir, el tiempo que transcurra en transformar la materia prima en producto terminado.

El nivel de productos terminados podrá controlarse coordinando el ritmo de producción con las ventas, ya que en la medida que uno de estos componentes

aumente de manera desproporcionada en relación de otro, el inventario de productos terminados aumentará o disminuirá en igual forma.

4.3.4 Control del nivel de inventarios de las distribuidoras farmacéuticas

Las distribuidoras farmacéuticas para evaluar el control sobre el nivel del sus inventarios deben tomar en cuenta los siguientes puntos:

a) Monitorear las compras: que las compras de los productos se realicen de acuerdo al ritmo de las ventas, contar con suficiente producto para cubrir la demanda.

b) Ritmo de las ventas: Las ventas de productos farmacéuticos, pueden dar ventas de productos que se venden en todo el año, pero también ventas estacionales

Estacionales: que se venden solo en determinadas épocas del año.

Para mantener un control sobre el nivel de inventarios, la administración debe tomar en cuenta estos productos para determinar el número de unidades que comprara, para no sobre abastecer el inventario con los productos de venta estacional.

c) Capacidad de compras: como todo el ciclo de conversión de efectivo el tener efectivo para comprar los productos o una línea de crédito sana, es un punto que afectará el nivel de inventario, si no se cuenta con el producto necesario, puede afectar negativamente las ventas.

d) Tiempo de respuesta del proveedor: cuánto tiempo se tarda el proveedor en entregar el producto, para prever retrasos en entrega de ventas futuras.

- e) **Fecha de vencimiento de los productos:** La duración de los productos es fundamental para determinar el tiempo máximo que deben permanecer los productos en el almacén.
- f) **Instalaciones de almacenamiento:** que las instalaciones sean adecuadas y se tenga la capacidad de almacenamiento para los productos.
- g) **Costos asociados al inventario:** en el control del inventario también es necesario mantener un control sobre los costos adicionales del producto, tales como: fletes, seguros, depreciación, arriendos, entre otros.
- h) **Sistemas computarizados:** Sobre el control que se pueda ejercer sobre el nivel óptimo de inventario de cada tipo de inventarios, en la actualidad, los factores antes mencionados pueden ser ponderados al máximo mediante el uso de sistemas computarizados disponibles para controlar el inventario y otros recursos, simplificando además la administración detallada de los mismos. Permiten controlar las entradas y salidas de los productos, las unidades en existencia, los lotes, las fechas de vencimiento, etc.
- i) **Inventarios físicos:** realizar inventarios físicos periódicamente permiten a la distribuidora identificar si existen diferencias entre el sistema y las unidades físicas.
- j) **Inventario de seguridad:** contar con inventario adicional de seguridad para protegerse contra cambios en las ventas esperadas o demoras con los proveedores en el desabasto de los productos.

La distribuidora debe analizar con que frecuencia suceden estos cambios, pues mantener un inventario de seguridad disminuye la rotación de inventarios, y aumenta los días de inventario generando aumento en el costo anual de mantenimiento del inventario.

Una adecuada administración de inventarios tiene como propósito no solamente reducir las existencias para evitar los costos de mantenimiento, sino además mantener dicho rubro a un nivel que permita conciliar los principios de rotación y obtención de utilidades para elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión.

4.3.5 Evaluación de la administración de inventarios

El objetivo de administrar el inventario, como anteriormente lo mencionamos es rotar el inventario tan rápido como sea posible sin perder ventas debido a desabastos. El financiero tiene que actuar como consejero o supervisor en los asuntos concernientes al inventario; este no tiene el control directo sobre el inventario, pero si proporciona asesoría para una adecuada administración.

Rotación de Inventarios.

La rotación de inventarios es el indicador que muestra el número de veces en que el inventario es realizado en un período determinado. Es decir las veces en que el inventario se convierte en efectivo o en cuentas por cobrar.

La fórmula para determinar la rotación de inventarios es:

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios}}$$

La rotación puede evaluarse en la totalidad del costo e inventario, pero además puede utilizarse individualmente por producto, para el caso de las distribuidoras farmacéuticas es de utilidad ya que muestra que productos actualmente son de rotación alta y que productos son de rotación baja y que pueden correr el riesgo de caducar y no generarle rentabilidad a la empresa.

Entre más alta sea la rotación significa que los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena gestión en los inventarios. Además entre menos sea el tiempo de estancia de las mercaderías en la bodega, menor será el capital de trabajo invertido en los inventarios.

Cualquier recurso inmovilizado que tenga la empresa sin necesidad, es un costo adicional para ella, y tener inventarios que no rotan es un factor negativo para las finanzas de la empresa.

Las políticas de inventarios de la empresa deben conducir a conseguir una alta rotación de inventarios, para así lograr maximizar la utilización de los recursos disponibles.

La rotación de inventarios es una medida muy amplia que puede estar influenciada por diversos factores que si no se toman en cuenta para su análisis, pueden conducir a conclusiones erróneas. Por tal motivo para obtener resultados más beneficiosos, es aconsejable que se evalúe si los objetivos de la administración fueron plenamente satisfechos; entre los objetivos más importantes de la administración de inventarios esta: un buen control sobre los faltantes, la obsolescencia y los desperdicios en los inventarios, así como el costo del mantenimiento de los mismos (almacenaje, seguros, capital inmovilizado).

Otro aspecto relevante de una buena administración de inventarios es la comparación de los resultados reales contra los presupuestados, con el propósito de establecer medidas si en alguno momento determinado es necesario modificar el nivel de inventarios para ajustarlo al nivel de las ventas previstas, o si la empresa no tiene capacidad financiera para ello, proceder a modificar los planes de venta previstos.

4.3.6 Nivel óptimo de inventarios

El nivel óptimo de inventario es el que permite a la empresa hacer frente a las demandas de los clientes, pero sin caer en excesos de inversión que le genere costos adicionales por mantenimiento. Por ello se analizan los máximos, mínimos y puntos de re orden que le ayudaran a mantener un nivel óptimo de inventario.

Nivel Máximo

Un máximo es la cantidad de producto que se tendrá que solicitar al proveedor cuando se solicite una orden de compra. Este valor esta ligado al promedio mensual de las ventas. Considerado que el máximo corresponde a dos meses de inventario; Así que, si el consumo mensual es de 5000 unidades, el máximo será del doble 10,000 unidades. Pero además debe de tomar en cuenta el tiempo de respuesta del proveedor entre más tiempo se tarde el nivel máximo deberá aumentar.

Punto de reorden y nivel mínimo

El punto de re orden es el momento en que las existencias se encuentren a la mitad del consumo mensual, en ese momento debe solicitarse nuevamente una orden de compra. El mínimo es el punto en el que se debe determinar una alarma y mandar a producir o comprar en calidad de urgente, ya que si pierden ventas por no contar con el producto necesario se esta perdiendo dinero. Hay ocasiones en que el llegar al mínimo implica conseguir producto de cualquier lado y a un precio mayor.

4.3.7 Métodos de valuación de inventarios

Los principales métodos de valuación de Inventarios son los siguientes:

- Costo Promedio
- Primero en Entrar, Primero en Salir o "PEPS"
- Ultimo en entrar, Primero en Salir o "UEPS"

a) Costo Promedio

Tal y como su nombre lo indica la forma de determinarse es sobre la base de dividir el monto acumulado entre el número de artículos comprados o producidos.

El costo de los artículos disponibles para la venta se divide entre el total de las unidades disponibles también para la venta. El promedio resultante se emplea entonces para valorizar el inventario final.

Los costos determinados por el método de promedio ponderados son afectados por las compras, al principio del periodo; así como al final del mismo; por lo tanto, en un mercado que tiende al alza, el costo unitario será menor que el costo unitario calculado corriente, y en un mercado que tiende a la baja, dicho costo unitario excederá al costo corriente.

b) Método Primero en Entrar, Primero en Salir

Este método llamado también como "PEPS", se basa en el supuesto de que los primeros artículos y/o materias primas en entrar al almacén o a la producción son los primeros en salir de él.

Se ha considerado conveniente este método porque da lugar a una valuación del inventario concordante con la tendencia de los precios; puesto que se presume que el inventario está integrado por las compras más recientes y está valorizado a los costos también más recientes, la valorización sigue entonces la tendencia del mercado.

c) Método Último en Entrar, Primero en Salir

Este método parte de la suposición de que las últimas entradas en el almacén o al proceso de producción, son los primeros artículos o materias primas en salir. El método U.E.P.S. asigna los costos a los inventarios bajo el supuesto que las mercancías que se adquieren de último son las primeras en utilizarse o venderse, por lo tanto el costo de la mercadería vendida quedará valuado a los últimos precios de compra con que fueron adquiridos los artículos; y de forma contraria, el inventario final es valorado a los precios de compra de cada artículo en el momento que se dio la misma.

4.4 Administración de Cuentas por Cobrar

El nivel de las cuentas por cobrar estará dado por el volumen de las ventas al crédito y por el periodo promedio de cobro, es decir, el tiempo que las cuentas por cobrar permanecen sin cobrar. El objetivo de administrar las cuentas por cobrar es cobrarlas tan rápido como sea posible sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas. Para lograr este objetivo se debe tomar en cuenta tres puntos importantes: 1) políticas de crédito 2) condiciones de crédito 3) supervisión del crédito. A continuación analizaremos cada uno de estos puntos.

4.4.1. Políticas de crédito

Las políticas de una empresa para escoger a sus clientes deben ser de un estricto control por parte del administrador financiero, ya que tales políticas afectan el monto de la inversión en cuentas por cobrar. Esto significa que si la empresa le brinda crédito únicamente a clientes que financieramente se consideren solventes lo más probable es que esta nunca tenga pérdidas en cuentas incobrables, pero a cambio de esto perderá ventas cuyas utilidades pueden llegar a resultar más altas que los costos que se ha ahorrado.

Una expansión en las ventas a crédito implica la adquisición de un cierto grado de riesgo sobre pérdidas que eventualmente puede ocurrir como consecuencia de la falta de pago. Dicho riesgo puede ser minimizado, cuando al evaluar el potencial del cliente, la empresa se asegura de que el mismo reúne los requisitos siguientes:

- Que tenga un historial de que haya cumplido con sus obligaciones pasadas.
- Que el solicitante tenga la capacidad para poder reembolsar el crédito solicitado, comprobada por el análisis de sus ingresos.
- Que el monto de los activos del solicitante sea suficiente para garantizar el crédito. Cuanto mayor sea el monto de estos activos, mayor será la posibilidad de que la empresa recupere sus fondos si el solicitante incumple con el pago.

Las políticas de crédito deben ser flexibles y dinámicas, de acuerdo del mercado, para el que este enfocado. Para el caso que se está estudiando el mercado de las distribuidoras farmacéuticas.

Una política de créditos para una distribuidora farmacéutica, es importante que incluya:

- Límite de crédito para cada cliente, con la autorización de la gerencia.
- La documentación de soporte para la solicitud de crédito: contrato, garantías, patente de comercio y demás información del cliente.
- Pautas para la estimación de cuentas incobrables, es decir porcentajes de acuerdo al tiempo de vencida la deuda.

4.4.2. Condiciones de crédito

Las condiciones de crédito, son las condiciones de pago que la empresa establece a sus clientes al momento de realizar la venta. Por ejemplo si una empresa las condiciones de crédito son de 30 días, ello significaría que los clientes podrían pagar su factura dentro de dicho plazo, y todos aquellos que solicitaran un plazo de 60 días quedaría automáticamente descartados.

Algunas empresas ofrecen descuentos por pago en efectivo o pronto pago. Por ejemplo 2/10 30 netos, esto significa que si el cliente cancela dentro de los primeros 10 días después de adquirida la deuda recibirá un descuento del 2% sobre esa factura dada en un inicio a 30 días de crédito.

El tipo de empresa tiene que ver con las condiciones de crédito regulares. Una empresa que vende productos perecederos tendrá condiciones de crédito muy cortas porque sus productos tienen poco valor colateral a largo plazo; otro factor a tomar en cuenta son las condiciones de crédito que ofrece la competencia, si sus condiciones son más restrictivas que las de sus competidores podría perder ventas; si sus condiciones son menos restrictivas que las de sus competidores atraerá clientes de poca calidad o que probablemente no puedan cubrir la deuda. Lo primordial es que la empresa compita por la calidad de sus productos y sus precios y no por condiciones de crédito. En consecuencia, las condiciones de crédito de la empresa deben coincidir con los estándares de la industria.

A una distribuidora de productos farmacéuticos le conviene rotar sus productos lo más rápido posible, y para ello debe contar con condiciones de crédito cortas para poder disponer de efectivo para la compra de nuevos productos. Las condiciones de crédito normalmente están entre 30 y 60 días y en casos menores de 90 o más.

En los contratos deben tener claramente establecidos los plazos de crédito además de porcentajes de intereses y moras después de vencido el plazo de pago.

4.4.3 Supervisión del crédito

Y el tercer punto importante para administrar las cuentas por cobrar es la supervisión del crédito, que no es más que la revisión continúa de las cuentas por cobrar de la empresa para determinar si los clientes están pagando conforme a las condiciones de crédito establecidas. Si no están pagando a tiempo la supervisión de crédito advertirá a la empresa del problema. Los pagos lentos resultan costosos para la empresa porque alargan el período promedio de cobro y aumentan la inversión en las cuentas por cobrar. Dos técnicas que utilizan las con frecuencia para la supervisión del crédito son el período promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar.

Período promedio de cobro

Este período como lo vimos anteriormente es el promedio en días que las ventas al crédito están pendientes de pago. La fórmula para calcular el período promedio de cobro es la siguiente:

$$\text{PPC} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

Conocer este período le permitirá a la empresa determinar si existe un problema con las cuentas por cobrar. Por ejemplo, una empresa que tiene condiciones de crédito de 30 días esperaría que este fuera el período promedio de cobro pero si el período es significativamente mayor a 30 días, la empresa tiene razón de revisar sus operaciones de crédito.

Antigüedad de saldos

Un paso para analizar un problema con las cuentas por cobrar es determinar la antigüedad de saldo. Por medio de este proceso, la empresa determina si el problema existe en sus cuentas por cobrar en general o en un grupo específico. Un calendario de vencimientos clasifica las cuentas por cobrar en grupos según el momento en el que se generaron, el calendario resultante indica los porcentajes del saldo total de las cuentas por cobrar que han estado pendientes durante periodos específicos. El propósito de este calendario es permitir a la empresa detectar las cuentas con saldos demasiado antiguos y poder tomar medidas antes de considerarlas incobrables.

El departamento de créditos tiene la responsabilidad de verificar que estas condiciones se cumplan, revisando periódicamente los vencimientos de las facturas de acuerdo al plazo establecido. Debe reportar el comportamiento del pago de los clientes a la gerencia para que este tome las decisiones para la recuperación de la cartera.

4.5 Administración de Ingresos y Desembolsos

Dos componentes importantes del ciclo de conversión de efectivo son el período promedio de cobro y período promedio de pago. El período promedio de cobro es el tiempo que transcurre desde que se realiza la venta hasta que se recibe y procesa el cobro. El período promedio de pago es el tiempo que transcurre desde

que se realiza la compra hasta que se realiza y procesa el pago. Este tiempo de recepción, procesamiento y cobro de la empresa, tanto de sus clientes como para sus proveedores, es el punto central de la administración de ingresos y desembolsos.

4.5.1 Tiempo de acreditación

El tiempo de acreditación se refiere al tiempo que transcurre mientras el pago es enviado por el pagador pero que todavía no es útil para el beneficiario. El tiempo es importante para el ciclo de conversión de efectivo por que su presencia prolonga tanto el período promedio de cobro de la empresa como el período promedio de pago. Sin embargo la meta de toda empresa es reducir su promedio período de cobro y prolongar su período promedio de pago. Ambas situaciones se pueden lograr con una adecuada administración de tiempo de acreditación.

El tiempo de acreditación tiene tres componentes:

1. El tiempo de envío del pago, es el tiempo que transcurre desde que el pago se envía hasta que se recibe.
2. El tiempo de procesamiento, es el tiempo que transcurre entre el recibo de un pago y su depósito en la cuenta de la empresa.
3. El tiempo de compensación, es el tiempo que transcurre entre el depósito de un pago y el momento en que los fondos están disponibles para la empresa.

A continuación analizaremos algunas técnicas para administrar los componentes del tiempo de acreditación con el propósito de acelerar los cobros y prolongar los pagos.

4.5.2 Aceleración de cobros

La aceleración de los cobros reduce el tiempo de acreditación del cobro a los clientes, y por lo tanto, disminuye el período promedio de cobro, lo cual reduce la inversión que la empresa debe realizar en su ciclo de conversión de efectivo.

Una técnica popular para acelerar los cobros es la concentración bancaria, esta consiste en establecer centros estratégicos de cobranza, en lugar de tener un solo centro de cobro localizado en las oficinas centrales de la empresa, se establecen diversos centros de cobranza. El propósito es acortar el período entre el momento en que los clientes ponen en el correo los pagos y aquel en que la empresa puede utilizar esos fondos. A los clientes en un área geográfica determinada se les indica remitir sus pagos a un centro de concentración de cobros de esa área.

4.5.3 Prolongación de pagos

El tiempo de acreditación también es un componente de periodo promedio de pago de la empresa. En este caso, el tiempo de acreditación está a favor de la empresa. La empresa se beneficia a aumentar o prolongar el periodo de pago.

Una técnica para aumentar el tiempo de acreditación de pago es el desembolso controlado, que consiste en el uso estratégico de envíos por correo y cuentas bancarias para prolongar el tiempo de envío y la flotación de compensación. No obstante, este método debe utilizarse con precaución por que los periodos de pago más prolongados pueden tensar las relaciones con los proveedores.

En resumen una política razonable para la administración del tiempo de acreditación es: por una parte cobrar los pagos tan rápido como sea posible porque una vez sea enviado el pago por cualquier sistema, los fondos pertenecen

a la empresa y por otro retrasar el pago a los proveedores porque, una vez enviado el pago los fondos pertenecen al proveedor.

4.6 Administración de Pasivos Corrientes

Una vez analizada la primera parte de los componentes del capital de trabajo (Activos corrientes) analizaremos las obligaciones a corto plazo es decir la segunda parte que resta la formula del capital de trabajo.

4.61 Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar constituyen un rubro importante del pasivo corriente, y el objetivo de administrarlas correctamente el pagarlas lo más lento posible, sin perjudicar el nivel de crédito de la empresa.

Las cuentas que una empresa adeuda a sus proveedores, tienen un costo explícito y costo implícito en su manejo. El costo explícito está dado por aquellos descuentos que el proveedor ofrece cuando el valor de la compra es cancelado antes de cumplirse el plazo fijado en las condiciones de venta.

El costo implícito es el que el proveedor recarga a la empresa por los gastos en que se incurre para controlar los saldos que se le adeudan, es decir, lo que para la empresa son cuentas pagar, para el proveedor constituyen sus cuentas por cobrar, y lógicamente el financiamiento que el mismo otorgue a la empresa, deberá tener un costo implícito en el precio fijado para el artículo que venda.

Factores a considerar en el uso de crédito

Su costo: Cuando la empresa puede aprovechar los descuentos por pronto pago, estará utilizando un financiamiento que no implica costo alguno, más que el que el

proveedor pudiera cargar a su producto por los servicios que presta. Tomando en cuenta que el crédito no tiene cargos extras, es aconsejable utilizar este financiamiento es su máxima extensión de tiempo, aprovechando todo lo que sea posible el periodo de descuento.

Conveniencia: Las cuentas por pagar son compromisos que no tienen la rigidez de otras obligaciones, ya que no se firman documentos ni se llenan solicitudes, lo cual agiliza la operación de la empresa cuando se adquiere la deuda.

Flexibilidad: Las cuentas por pagar no exigen una garantía como respaldo, lo que permite tener sus activos libres para realizar otro tipo de operaciones.

Para cualquier empresa, la mejor forma de mantener buenas relaciones con sus proveedores es a través de una buena administración de sus cuentas por pagar.

Puntos a evaluar en las cuentas por pagar de una distribuidora farmacéutica.

Adicional a los puntos mencionados anteriormente, las distribuidoras deben analizar las cuentas por pagar para contar con una línea de crédito saludable, le permite a los distribuidores farmacéuticos facilidad en el despacho de los productos, ampliación en el límite de créditos y descuentos en compras.

Las cuentas por pagar tienen íntima relación con la administración de efectivo, de los inventarios y las cuentas por cobrar, ya que siendo un crédito fácil de obtener es posible que se compre producto de mas, que después no se pueda vender y sobre pase la fecha límite para el pago de las facturas.

Debe analizar las condiciones de crédito que se otorgó, de esta manera podrá evaluar la manera de retrasar o rotar más lentamente los pagos a cuenta. Estos

deben tomar en cuenta que estos sean de periodos más largos que el periodo promedio de cobro para poder disponer de efectivo para su pago.

4.6.2 Préstamos bancarios a corto plazo

El préstamo bancario constituye otra fuente de financiamiento, que puede ser utilizada para cubrir necesidades temporales de recursos. Generalmente el préstamo está respaldado por un pagaré donde el deudor se compromete a realizar el pago al vencimiento de cada cuota a lo largo de la vida del préstamo.

Los factores que debe tener en cuenta la empresa al solicitar un préstamo bancario son: la tasa de interés, el tipo de garantía que dependiendo el monto solicitado la entidad financiera solicite a la empresa y otros cobros como comisiones por apertura del crédito o gastos de papelería.

Tasas de interés sobre préstamos

La tasa de interés sobre préstamos bancarios puede ser fija o flotante. La tasa de interés fija es establecida al inicio del préstamo y no varía hasta llegar a su vencimiento. La tasa de interés flotante, permite que la tasa flote o varíe durante el periodo que tarde el préstamo hasta la fecha de vencimiento. La mayoría de préstamos bancarios a corto plazo son préstamos de tasa flotante. Pero también existe la tasa de interés preferencial que es la tasa más baja que cobran los bancos a las empresas cuyo record es importante.

El interés puede ser pagado a la fecha de vencimiento o descontado de forma anticipada, respecto a este último caso se aumenta la tasa de interés, por ejemplo un préstamo de 11,000.00 a una tasa del 10% anual representa un monto de interés de 1,100.00, sin embargo, de deducirse este monto por anticipado, la

cantidad recibida sería de Q.9,900.00 y la tasa de interés se convertiría en Q.1,100.00 / Q.9,900.00 de 11%

El administrador financiero debe evaluar las condiciones del préstamo bancario, para tomar la decisión más adecuada para la empresa.

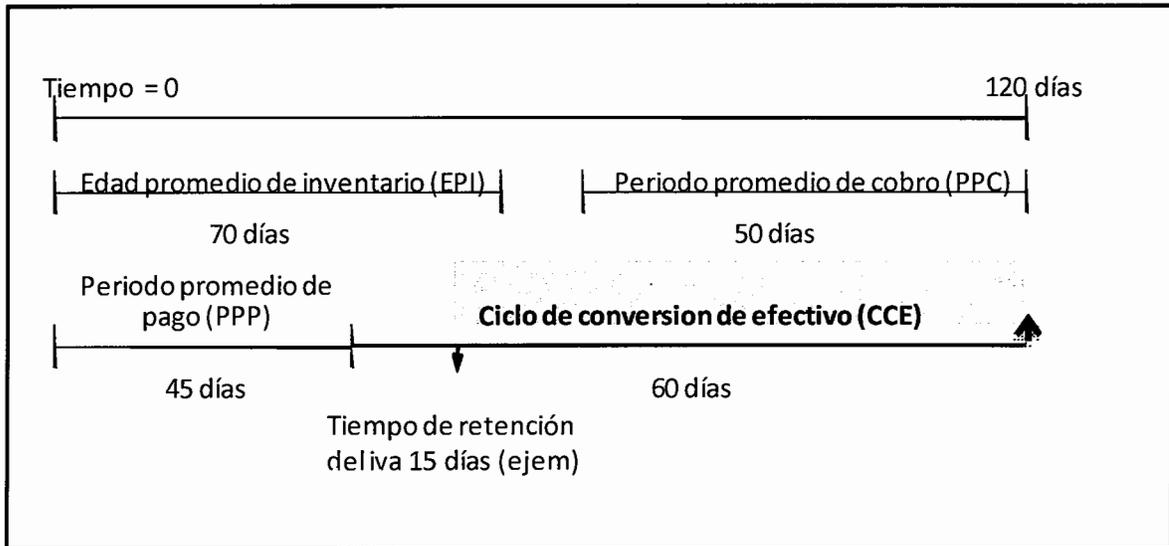
4.6.3 Pasivos acumulados

Los pasivos acumulados también pueden ser una fuente de financiamiento empresarial a corto plazo. Los pasivos acumulados son los pasivos por servicios recibidos cuyo pago aún está pendiente. Los rubros que acumula la empresa con más frecuencia son los salarios e impuestos.

En el caso de los impuestos la empresa no puede manipular su acumulación ya que estos son pagos al gobierno y deben cumplirse las fechas. Sin embargo la acumulación de salarios puede manipularse en cierta medida. Esto se puede lograr retrasando el pago de estos, recibiendo así un préstamo sin intereses por parte de los empleados, a quienes se les paga en algún momento después de haber realizado el trabajo. La regulación de las leyes laborales establece con frecuencia el periodo de pago a los empleados. No obstante, en otros casos la frecuencia del pago es a discreción de la administración de la empresa.

Otro pasivo acumulado son las retenciones de IVA, en caso la distribuidora sea agente retenedor, este pasivo ayuda a optimizar el capital de trabajo, puesto que adicional al período promedio de pago, se suman los días que la Súper Intendencia de Administración Tributaria da para realizar el pago de dicho impuesto. La empresa puede aprovechar esos días para realizar otros pagos o inversión de ese efectivo. En esta gráfica se ejemplifica.

Ciclo de conversión de efectivo incluyendo otros elementos



CAPÍTULO V
EVALUACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU RELACIÓN
CON LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS
(CASO PRÁCTICO)

En el caso práctico se evaluará financieramente el Capital de Trabajo de la empresa distribuidora de productos farmacéuticos “El Éxito, S.A.” para los años 2010 y 2011 y el impacto que tuvo este en la rentabilidad del año 2011.

Para iniciar se presenta la propuesta de servicios profesionales en el área de consultoría y asesoría financiera así mismo la carta de aceptación del cliente. También se presentan los datos generales de la empresa el Éxito, S.A.

Posteriormente esta la información proporcionada por el cliente, Estados financieros: Balance de situación general, estado de resultados. Las políticas actuales de la compañía: Política de créditos y la política de costos e inventarios.

Seguido de la información proporcionada por el cliente, se evaluará por medio de técnicas de análisis horizontal y vertical de las variaciones significativas en los componentes que integran el capital de trabajo.

Para finalmente presentar un informe claro con los resultados obtenidos de la evaluación indicando cada una de las deficiencias encontradas, la conclusión y la recomendación que la compañía deberá seguir para los siguientes años para optimizar su rentabilidad.

5.1 Propuesta de servicios profesionales



Guatemala 20 de Febrero 2012

Licenciado José Javier Gutiérrez Hernández

Gerente General

Presente.

Estimado Licenciado

Por medio de la presente queremos agradecerle, por la invitación realizada a nuestra firma para cotizar los servicios de auditoría; de ser favorecidos con la aprobación de la presente propuesta, nuestro desempeño merecerá nuestro mayor esfuerzo. A continuación presentamos a usted las bases sobre las que estamos en aptitud de proporcionar nuestros servicios profesionales en el área de consultoría y asesoría financiera, conforme a sus necesidades, para la compañía El Éxito, S.A.

Objetivo de trabajo

Evaluaremos financieramente el capital de trabajo del año 2010 al 2011 y el impacto que tuvo en la rentabilidad del año 2011. Al finalizar la evaluación se presentara un informe sobre los resultados.

Técnicas a aplicar

Análisis horizontal en montos y porcentajes, análisis vertical en porcentajes integrales y razones financieras: liquidez, apalancamiento, actividad y rentabilidad.

Metodología del trabajo

La evaluación se llevaría acabo en una sola visita y se realizaría de la siguiente manera:

- a) Revisión del balance general y estado de resultados comprendidos del 1 de Enero al 31 de Diciembre de los años 2010 y 2011. Enfocándonos en el activo corriente y pasivo corriente.
- a) Revisión de las políticas actuales de la empresa de: inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- b) Análisis de las razones financieras de liquidez, apalancamiento, actividad y rentabilidad.

Informe

Como resultado de nuestra evaluación se entregaría a la compañía el El Éxito, S.A. un informe detallado de cada deficiencia encontrada y las recomendaciones para cada caso en específico.

Honorarios

Por el servicio de consultoría y asesoría financiera, nuestros honorarios profesionales ascenderían a \$ 5,000.00 (Cinco mil quinientos dólares 00/100), pagaderos en dos pagos iguales, el primer pago a la aceptación de la presente y el segundo pago en la entrega del informe final.

En caso de que la empresa solicitara a la firma algún tipo de trabajo adicional a lo detallado anteriormente, se presentaría una propuesta por separado a la presente.

Agradeciendo su atención y confianza quedamos a las órdenes para cualquier aclaración referente a la presente.

Atentamente

Annabella Segura

Socia directora

5.2 Carta de aceptación del cliente

Distribuidora Farmacéutica
El Éxito, S.A.

Licenciada Annabella Segura
Socia directora
Presente.

Estimada Licenciada,

Por medio de la presente estamos confirmado la aceptación de la propuesta recibida el día 20 de Febrero del año 2012, de parte de la firma Segura & Asociados, para llevar acabo la evaluación financieras del capital de trabajo y el impacto que tuvo en la rentabilidad de nuestra empresa del 01 de Enero al 31 de Diciembre del año 2011.

Para efecto firmo y sello esta carta a los 28 días del mes de Febrero del 2012.



José Javier Gutiérrez Hernández
Gerente General

5.3 Datos generales de la empresa

La empresa el “El Éxito, S.A.” creada y organizada según la legislación guatemalteca, como una sociedad anónima, ubicada en la ciudad de Guatemala. Esta fue fundada en el año 1,997 como un negocio familiar. Actualmente cuenta con catorce años en el mercado.

La empresa “El Éxito, S.A.” se dedica a la compra y distribución de productos farmacéuticos y productos afines para consumo humano, dentro de la ciudad y el interior de la república de Guatemala.

Misión

Llevar productos farmacéuticos de buena calidad y que sean de beneficio para la salud de los guatemaltecos.

Visión

Ser la distribuidora líder de productos farmacéuticos a nivel nacional.

5.4 Estados financieros presentados por el cliente

(CPC)

El Éxito, S.A.

Balance de Situación General

Al 31 de Diciembre de 2010

(Cifras expresadas en Quetzales)

	<u>Activo</u>		
	<u>Activo no corriente</u>		20,311,000.00
	Propiedad planta y equipo	26,751,000.00	
(-)	Depreciación acumulada	6,440,000.00	
			15,667,000.00
	<u>Activo corriente</u>		
	Caja y Bancos	1,935,000.00	
	Valores Negociables	968,000.00	
	Cuentas por Cobrar (Neto)	7,253,000.00	
	Inventario de Mercadería	4,835,000.00	
	Gastos pagados por anticipado	676,000.00	
	TOTAL ACTIVO		35,978,000.00
	<u>Patrimonio</u>		25,001,000.00
	Capital Autorizado	17,410,000.00	
	Utilidades Retenidas	2,709,000.00	
	Resultado del ejercicio	4,882,000.00	
	<u>Pasivo</u>		
	<u>Pasivo no corriente</u>		5,127,000.00
	Documentos por pagar a largo plazo		
	<u>Pasivo corriente</u>		5,850,000.00
	Cuentas por pagar	2,716,000.00	
	Cuentas laborales por pagar	2,126,000.00	
	Impuestos por pagar	579,500.00	
	Prestamos bancarios a corto plazo	428,500.00	
	SUMA PATRIMONIO Y PASIVO		35,978,000.00

(CPC)

El Éxito, S.A.

Balance de Situación General

Al 31 de Diciembre de 2011

(Cifras expresadas en Quetzales)

	<u>Activo</u>		
	<u>Activo no corriente</u>		21,759,500.00
	Propiedad planta y equipo	31,861,900.00	
(-)	Depreciación acumulada	10,102,400.00	
	<u>Activo corriente</u>		20,309,500.00
	Caja y Bancos	2,176,800.00	
	Valores Negociables	968,000.00	
	Cuentas por Cobrar (Neto)	9,187,700.00	
	Inventario de Mercadería	7,252,700.00	
	Gastos pagados por anticipado	724,300.00	
	TOTAL ACTIVO		42,069,000.00
	<u>Patrimonio</u>		24,827,800.00
	Capital Autorizado	17,410,000.00	
	Utilidades Retenidas	3,134,200.00	
	Resultado del ejercicio	4,283,600.00	
	<u>Pasivo</u>		
	<u>Pasivo no corriente</u>		7,736,500.00
	Documentos por pagar a largo plazo		
	<u>Pasivo corriente</u>		9,506,500.00
	Cuentas por pagar	5,512,200.00	
	Cuentas laborales por pagar	2,755,500.00	
	Impuestos por pagar	850,800.00	
	Prestamos bancarios a corto plazo	388,000.00	
	SUMA PATRIMONIO Y PASIVO		42,069,000.00

(CPC)

El Éxito, S.A.

Estado de Resultados

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2010

(Cifras expresadas en Quetzales)

	Ventas Netas			25,600,000.00
(-)	Costo de ventas			12,864,000.00
	Margen bruto en ventas			12,736,000.00
(-)	<u>Gastos de operación</u>			5,633,800.00
	<u>Gastos de distribución</u>		4,049,120.00	
	Sueldos	1,009,000.00		
	Prestaciones	434,600.00		
	Comisiones sobre ventas	1,680,160.00		
	Gastos publicidad y promociones	653,760.00		
	Gastos de distribución	221,100.00		
	Gastos generales	50,500.00		
	<u>Gastos de Administración</u>		1,584,680.00	
	Sueldos	600,280.00		
	Prestaciones	261,120.00		
	Depreciaciones	482,000.00		
	Papelería y útiles	70,800.00		
	Gastos generales	170,480.00		
	Utilidad en operación			7,102,200.00
(-)	<u>Otros gastos financieros</u>			
	Intereses sobre préstamo bancario			28,160.00
	Utilidad antes de ISR			7,074,040.00
(-)	Impuesto sobre la renta			2,192,952.40
	UTILIDAD NETA DESPUES DE ISR			4,881,087.60

(CPC)

El Éxito, S.A.

Estado de Resultados

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2011

(Cifras expresadas en Quetzales)

	Ventas Netas			30,126,080.00
(-)	Costo de ventas			16,924,800.00
	Margen bruto en ventas			13,201,280.00
(-)	<u>Gastos de operación</u>			6,935,286.20
	<u>Gastos de distribución</u>		5,056,406.20	
	Sueldos	1,013,400.00		
	Prestaciones	436,600.00		
	Comisiones sobre ventas	2,125,900.00		
	Gastos publicidad y promociones	968,963.20		
	Gastos de distribución	401,343.00		
	Gastos generales	110,200.00		
	<u>Gastos de Administración</u>		1,878,880.00	
	Sueldos	610,500.00		
	Prestaciones	262,200.00		
	Depreciaciones	677,000.00		
	Papelería y útiles	98,700.00		
	Gastos generales	230,480.00		
	Utilidad en operación			6,265,993.80
	Perdida en venta de mobiliario			34,100.00
(-)	<u>Otros gastos financieros</u>			
	Intereses sobre préstamo bancario			31,200.00
	Utilidad antes de ISR			6,200,693.80
(-)	Impuesto sobre la renta			1,922,215.08
	UTILIDAD NETA DESPUES DE ISR			4,278,478.72

5.5 Políticas de la empresa

Política de créditos

Distribuidora Farmacéutica
El Éxito, S.A.

POLITICA DE CREDITOS

Área responsable: Créditos y Cobros

Objetivo

Establecer las normas para el otorgamiento de crédito y determinar las condiciones de cobro, esto para poder brindarle un mejor servicio al cliente y asegurar la recuperabilidad de la cartera.

Clientes Nuevos

Los clientes nuevos deben presentar la siguiente documentación:

1. Formato de solicitud de crédito
2. Escritura de constitución de la sociedad
3. Estados financieros de la empresa
4. Referencias comerciales
5. Carta de aceptación de plazos de crédito.

Plazos de Crédito

Los plazos que se podrán otorgar a nuevos clientes se detallan a continuación:

Región	Farmacias	Supermercados	Gobierno	Droguerías	Otros
Ciudad de Guatemala	30-60	30-60	90	60	30-60
Departamentales	60	30-60	90	30	30-60

Descuentos

Los clientes que efectúen pagos anticipados se les darán descuentos de acuerdo a la siguiente base:

Región	Concepto	Descuento
Ciudad de Guatemala	Pronto pago	4%
	Pago de contado	10%
Departamentales	Pronto pago	6%
	Pago de contado	12%

Límites de Crédito

- Para clientes nuevos se otorgara en base a la estimación de ventas de los próximos meses, esta la establecerá el área de ventas.
- Para clientes activos se modifica según las ventas promedio de los últimos 12 meses.

Provisión Cuentas incobrables

Se solicitara la provisión de cuentas incobrables de acuerdo a la ley del Impuesto Sobre la Renta sobre el porcentaje que esta ley establezca. Adicional se consideraran cuentas incobrables las cuentas que sobre pasen los siguientes límites de antigüedad de saldos:

Antigüedad de Saldos	Porcentaje
Deuda mayor de 90 a 180 días	50%
Deuda mayor a 180 días	100%

Firma responsable
Jefe de Créditos.

Política de inventarios

Distribuidora Farmacéutica
El Éxito, S.A.

POLITICA DE INVENTARIOS

Área responsable: Almacén y Contabilidad

Objetivo

Determinar el nivel de existencias económicamente más convenientes para la empresa y la metodología de valuación de inventarios.

Ingreso de productos nuevos

Todo producto nuevo deberá de contar con la aprobación de las autoridades sanitarias.

Categorización de los inventarios

El inventario se debe dividir en dos categorías:

Operacional: Productos de venta continúa, es decir los productos que se vendan mensuales, semanales o diarios.

Estacional: Incluidos los productos que se vende solo en una temporada en el año, en esta categoría también deben incluirse los productos nuevos porque aun se desconoce la periodicidad de su venta.

Tiempo de vida de los productos

La vida útil de los productos será un factor de compra de los productos, estos no se podrán comprar si la fecha de vencimiento es menor a 18 meses.

Medidores de nivel optimo de Inventarios

De acuerdo a las ventas: tomando en cuenta la proyección de ventas hechas en el año.

Rotación de inventarios: La distribuidora debe mantener una índice de rotación de inventarios anual no menor a 2.5 veces en el año y un promedio de días de inventario de 90 a 120 como mínimo.

Máximos y mínimos: el máximo que se mantendrá en el inventario es el doble del consumo normal de cada producto. El mínimo el promedio mensual de cada producto.

Ordenes de compra

El encargado del almacén debe informar al departamento de compras sobre los productos con poca existencia, la solicitud debe de llevar:

- ✓ Código del producto
- ✓ Nombre del producto
- ✓ Cantidad solicitada
- ✓ Y el tiempo que puede esperar en recibir el producto.

Inventarios físicos.

El inventario físico debe hacerse dos veces en el año, la primera en el mes de Junio y la segunda en el mes de Diciembre.

Método de valuación de inventarios.

El método de valuación de inventarios que utiliza la empresa es el método de "PEPS" primeras entradas primeras salidas.

Responsables

No.	Actividad	Responsable	Autorizador
1	Ordenes de compra	Sub-Jefe de Almacen	Jefe del Almacen
2	Coordinar el inventario fisico	Sub-Jefe del Almacen y Asistente Contable	Jefe del Almacen y Jefe de Contabilidad
3	Ajustes de Inventario	Sub-Jefe de Almacen	Jefe del Almacen y Jefe de Contabilidad
4	Cambios en la valuación de Inventarios	Jefe de Contabilidad	Gerente Financiero

5.6 Evaluación y análisis de los estados financieros

Balance situación general

El Éxito, S.A.
Balance de Situación General Comparativo
Al 31 de Diciembre de 2011
(Cifras expresadas en Quetzales)

Cuenta	2011		2010		Variación	%
Activo						
Activo no corriente						
Propiedad planta y equipo	31,861,900.00		26,751,000.00		5,110,900.00	
(-) Depreciación acumulada	10,102,400.00		6,440,000.00		3,662,400.00	
Total activo no corriente	21,759,500.00	51.72	20,311,000.00	56.45	1,448,500.00	7.13
Activo corriente						
Caja y Bancos	2,176,800.00	5.17	1,935,000.00	5.38	241,800.00	12.50
Valores Negociables	968,000.00	2.30	968,000.00	2.69	0.00	0.00
Cuentas por Cobrar (Neto)	9,187,700.00	21.84	7,253,000.00	20.16	1,934,700.00	26.67
Inventario de Mercadería	7,252,700.00	17.24	4,835,000.00	13.44	2,417,700.00	50.00
Gastos pagados por anticipado	724,300.00	1.72	676,000.00	1.88	48,300.00	7.14
Total activo corriente	20,309,500.00	48.28	15,667,000.00	43.55	4,642,500.00	29.63
TOTAL ACTIVO	42,069,000.00	100	35,978,000.00	100	6,091,000.00	16.93
Patrimonio						
Capital Autorizado	17,410,000.00	41.38	17,410,000.00	48.39	0.00	0.00
Utilidades Retenidas	3,132,400.00	7.45	2,709,000.00	7.53	423,400.00	15.63
Resultado del ejercicio	4,283,600.00	10.18	4,882,000.00	13.57	-598,400.00	-12.26
Total patrimonio	24,826,000.00	59.01	25,001,000.00	69.49	-175,000.00	-0.70
Pasivo						
Pasivo no corriente						
Documentos por pagar a largo plazo	7,736,500.00	18.39	5,127,000.00	14.25	2,609,500.00	50.90
Pasivo corriente						
Cuentas por pagar	5,512,200.00	13.10	2,716,000.00	7.55	2,796,200.00	102.95
Cuentas laborales por pagar	2,755,500.00	6.55	2,126,000.00	5.91	629,500.00	29.61
Impuestos por pagar	850,800.00	2.02	579,500.00	1.61	271,300.00	46.82
Prestamos bancarios a corto plazo	388,000.00	0.92	428,500.00	1.19	-40,500.00	-9.45
Total pasivo corriente	9,506,500.00	22.60	5,850,000.00	16.26	3,656,500.00	62.50
TOTAL PASIVO	17,243,000.00	40.99	10,977,000.00	30.51	6,266,000.00	57.08
SUMA PRIMONIO Y PASIVO	42,069,000.00	100	35,978,000.00	100	6,091,000.00	16.93

Estado de resultados

El Éxito, S.A.
Estado de Resultados Comparativo
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2010 y 2011
(Cifras expresadas en Quetzales)

Cuenta	2011	%	2010	%	Variación	%
Ventas Netas	30,126,080.00	100	25,600,000.00	100	4,526,080.00	17.68
(-) Costo de ventas	16,924,800.00	56.18	12,864,000.00	50.25	4,060,800.00	31.57
Utilidad bruta en ventas	13,201,280.00	43.82	12,736,000.00	49.75	465,280.00	3.65
<u>Gastos de operación</u>						
<u>Gastos de ventas</u>						
Sueldos	1,013,400.00	3.36	1,009,000.00	3.94	4,400.00	0.44
Prestaciones	436,600.00	1.45	434,600.00	1.70	2,000.00	0.46
Comisiones sobre ventas	2,125,900.00	7.06	1,680,160.00	6.56	445,740.00	26.53
Gastos publicidad y promociones	968,963.20	3.22	653,760.00	2.55	315,203.20	48.21
Gastos de distribución	401,343.00	1.33	221,100.00	0.86	180,243.00	81.52
Gastos generales	110,200.00	0.37	50,500.00	0.20	59,700.00	118.22
<u>Gastos de Administración</u>						
Sueldos	610,500.00	2.03	600,280.00	2.34	10,220.00	1.70
Prestaciones	262,200.00	0.87	261,120.00	1.02	1,080.00	0.41
Depreciaciones	677,000.00	2.25	482,000.00	1.88	195,000.00	40.46
Papelería y útiles	98,700.00	0.33	70,800.00	0.28	27,900.00	39.41
Gastos generales	230,480.00	0.77	170,480.00	0.67	60,000.00	35.19
Total gastos de operación	6,935,286.20	23.02	5,633,800.00	22.01	1,301,486.20	23.10
(-) Perdida en venta de mobiliario	34,100.00	0.11				
<u>Otros gastos y productos financieros</u>						
Intereses sobre préstamo bancario	31,200.00	0.10	28,160.00	0.11	3,040.00	10.80
Utilidad antes de ISR	6,200,693.80	20.58	7,074,040.00	27.63	-873,346.20	-12.35
(-) Impuesto sobre la renta	1,922,215.08	6.38	2,192,952.40	8.57	-270,737.32	-12.35
UTILIDAD NETA DESPUES DE ISR	4,278,478.72	14.20	4,881,087.60	19.07	-602,608.88	-12.35

5.6.1 Análisis de las variaciones en cuentas corrientes

A continuación se analizan las variaciones en las cuentas tanto de balance como de resultado más significativas del año 2011 respecto al año 2010.

Balance de situación general

- Las cuentas por cobrar aumentaron un 26.67% esto debido al aumento de las ventas al crédito y poca movilidad en pagos a cuentas por cobrar. Pág. (101)
- El total del inventario aumento considerablemente en un 50% del año 2010 al 2011, esto por el aumento en compras y factores que influyeron en los niveles de inventarios, estos los analizaremos posteriormente. Pág. (101)
- Las cuentas por pagar a corto plazo un 102.95% esto fue generado por el aumento de compras al crédito y poca movilidad en pagos hechos a cuentas por pagar. Pág. (101)

Estado de resultados

- Las ventas aumentaron en un 17.68% respecto al año 2010 pero la utilidad neta disminuyo 12.35% debido a un aumento en costos del 31.57% y en gastos de operación de un 23.10%. Pág. (102)

5.6.2 Análisis de los Indicadores financieros

Teniendo como base los estados financieros de la distribuidora farmacéutica “El Éxito, S.A.” a continuación se presenta un análisis sobre los indicadores financieros que ayudaran a determinar el índice de liquidez, rentabilidad y endeudamiento de la empresa.

Razón de liquidez

a) Razón de liquidez corriente

	2011		Pag.	2010		Pag.
Total activos corrientes	Q	20,309,500.00	(94)	Q	15,667,000.00	(93)
Total pasivos corrientes	Q	9,506,500.00	(94)	Q	5,850,000.00	(93)
	Q	2.14		Q	2.68	

La liquidez corriente de la compañía disminuyo, en el año 2010 tenia Q 2.68 de sus activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes y para el año 2011 tiene Q 2.14 una razón de mayor a Q 2.00 es aceptable, pero si en los próximos años presenta el mismo comportamiento llegara un momento en el que no podrá hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

b) Prueba acida

	2011	Pag.	2010	Pag.
Total activos corrientes - Inventario	<u>Q 13,056,800.00</u>	(94)	<u>Q 10,832,000.00</u>	(93)
Total pasivos corrientes	Q 9,506,500.00	(94)	Q 5,850,000.00	(93)
	Q	1.37	Q	1.85

La prueba acida muestra la capacidad de la compañía de hacer frente a sus obligaciones inmediatamente, del año 2010 al 2011 disminuyo de Q 1.85 a Q1.37 de activos disponibles para cubrir sus obligaciones, esto debido a las compras excesivas hechas en el inventario durante el año 2011, es decir la compañía cuenta con menos activos líquidos.

Razón de endeudamiento

	2011	Pag.	2010	Pag.
Total pasivos	<u>Q 17,243,000.00</u>	(94)	<u>Q 10,977,000.00</u>	(93)
Total activos	Q 42,069,000.00	(94)	Q 35,978,000.00	(93)
	41%		31%	

La empresa aumento sus compras al crédito y pago sus deudas de manera lenta, teniendo como resultado un aumento en el nivel de endeudamiento a un 41% en el 2011, porcentaje que equivale a los activos que están siendo financiados por terceros.

Razón de actividad

a) Rotación de cuentas por cobrar

	2011		Pag.	2010		Pag.
Ventas	Q	30,126,080.00	(96)	Q	25,600,000.00	(95)
Cuentas por cobrar	Q	9,187,700.00	(94)	Q	7,253,000.00	(93)
			3.28 veces			3.53 veces

La rotación de la cuentas por cobrar de la distribuidora para el año 2011 disminuyo de 3.53 veces a 3.28 veces, esto quiere decir que el cobro de estas cuentas fue más lento, otro factor fue el aumento en las ventas al crédito. Esto significa que la empresa en el 2011 la empresa no administro adecuadamente sus cuentas por cobrar.

b) Período promedio de cobro

	2011		Pag.	2010		Pag.
Cuentas por cobrar x 360	Q	3,307,572,000.00	(94)	Q	2,611,080,000.00	(93)
Ventas	Q	30,126,080.00	(96)	Q	25,600,000.00	(95)
			110 días			102 días

El periodo promedio de cobro tanto para el año 2010 como para el 2011 no es favorable para la compañía ya que es de 102 días y 110 días el promedio que se tarda en recuperar el efectivo en ventas hechas al crédito, de acuerdo a la política de crédito la empresa no debería de tener saldos pendientes de cobro mayores a 90 días.

c) Rotación de cuentas por pagar

	2011		Pag.	2010		Pag.
Compras	Q	19,342,000.00		Q	13,050,000.00	
Cuentas por pagar	Q	5,512,200.00	(94)	Q	2,716,000.00	(93)
			3.51 veces			4.80 veces

La rotación de las cuentas por pagar disminuyó de 4.80 veces a 2.51 veces esto quiere decir que se están pagando las cuentas por pagar de una manera más lenta o en mayor tiempo, sumado a esto influye también que para el año 2011 aumentaron las compras al crédito.

d) Período promedio de pago

	2011		Pag.	2010		Pag.
Cuentas por pagar x 360	Q	1,984,392,000.00	(94)	Q	977,760,000.00	(93)
Compras	Q	19,342,000.00		Q	13,050,000.00	
			103 días			75 días

El período promedio de pago aumentó ya que se está tardando de 28 días más en pagar una cuenta que el año pasado. Tanto en la rotación de cuentas por pagar como en el PPP cabe analizar dos puntos importantes.

1. Uno de los objetivos del ciclo de conversión de efectivo es pagar las cuentas por pagar de una manera más lenta, siempre y cuando no se afecte la relación de crédito con los proveedores y no genere cargos adicionales por realizar en pago fuera de la fecha establecida. Si esto se cumple es un índice favorable para la empresa.

2. Ahora bien si estas condiciones no se cumplen la empresa está en un problema de liquidez por no poder pagar a tiempo estos pagos lo cual la colocaría en una difícil situación para poder operar normalmente.

e) Rotación de inventarios

	2011		Pag.	2010		Pag.
Costo de ventas	Q	16,924,800.00	(96)	Q	12,864,000.00	(95)
Inventarios	Q	7,252,700.00	(94)	Q	4,835,000.00	(93)
		2.33 veces			2.66 veces	

f) Días de inventarios

	2011		Pag.	2010		Pag.
Inventario x 360	Q	2,610,972,000.00	(94)	Q	1,740,600,000.00	(93)
Costo de ventas	Q	16,924,800.00	(96)	Q	12,864,000.00	(95)
		154 días			135 días	

La rotación de inventarios de un período a otro ha disminuido de 2.66 veces en el 2010 a 2.33 veces en el 2011, y en términos de días se tarda 19 más de un año a otro en movilizar sus inventarios. Resultado de compras elevadas en el inventario y ventas menores.

Estos índices advierten que la empresa posiblemente este invirtiendo montos significativos en los inventarios que no están acorde a las ventas proyectadas. Esto ocasiona costos adicionales por el mantenimiento de este inventario; además del riesgo que conlleva el hecho de que este producto se convierta en producto obsoleto este monto afectaría directamente el costo.

Razones de rentabilidad

a) Margen de utilidad bruta

	2011		Pag.	2010		Pag.
Ventas - Costo de ventas	Q	13,201,280.00	(96)	Q	12,736,000.00	(95)
Ventas	Q	30,126,080.00	(96)	Q	25,600,000.00	(95)
			44%			50%

El margen de utilidad bruta para año 2011 disminuyó en un 6% respecto al año 2010 esto quiere decir que aunque la distribuidora haya vendido más no obtuvo mayor margen de utilidad bruta, porque el producto vendido en ese año fue más costoso que para el año anterior.

b) Margen de utilidad neta

	2011		Pag.	2010		Pag.
Utilidad neta	Q	4,278,478.72	(96)	Q	4,881,087.60	(95)
Ventas	Q	30,126,080.00	(96)	Q	25,600,000.00	(95)
			14%			19%

La razón muestra una disminución del 19% al 14% de un año a otro. Este margen de utilidad neta se vio afectado uno por el aumento de costos mencionado anteriormente, y un aumento en gastos de operación de un 23% Pág. (102) Los rubros más significativos fueron las comisiones sobre ventas y los gastos de publicidad y promociones.

Rendimiento sobre activos totales

	2011		Pag.	2010		Pag.
Utilidad neta	Q	4,278,478.72	(96)	Q	4,881,087.60	(95)
Total de activos	Q	42,069,000.00	(94)	Q	35,978,000.00	(93)
		10%			14%	

El rendimiento de los activos totales disminuyó de 14% al 10% esto quiere decir que la distribuidora para el 2010 optimizó más sus activos que en el 2011, esto debió a un aumento en el inventario no vendido y ventas realizadas al crédito.

5.6.3 Análisis del capital de trabajo

A continuación se presentan las principales variaciones en los componentes de capital de trabajo, y seguidas las razones del porque de cada variación.

Cuenta	2011	2010	Variación	%
Total activo corriente	20,309,500.00	15,667,000.00	4,642,500.00	29.63
Total pasivo corriente	9,506,500.00	5,850,000.00	3,656,500.00	62.50
Capital de trabajo	10,803,000.00	9,817,000.00	986,000.00	10.04

En relación a los años analizados el capital de trabajo tuvo un aumento del 10.04% para el año 2011, esto debido a un aumento en el total del activo corriente, sin embargo esto no significa que la empresa este más solvente para este año, como se analizó anteriormente la liquidez de la empresa disminuyó, esto quiere decir que para el año 2010 la empresa tenía más capacidad de pago que el año 2011.

Tanto la insuficiencia como el exceso de capital de trabajo, afectan negativamente a las finanzas de la empresa. Es por ello que es importante analizar cuidadosamente la forma en que se encuentran distribuidos el activo corriente y el pasivo corriente en ambos años, estos se presentan a continuación.

El total del activo corriente aumento un 29.63 %; dentro de sus componentes podemos mencionar:

- El efectivo no sufrió un cambio tan significativo ya que solamente aumento un 12.5% pero este es un rubro que debe estar en constante movimiento es decir que parte del monto que está actualmente en el efectivo tanto en año 2010 como el 2011 podría estar siendo invertido en operaciones que le generen rentabilidad.
- Un rubro que tuvo una variación importante fueron las cuentas por cobrar en un 26.67% esto acompañado de la disminución en la rotación de cuentas por cobrar. Como se analizó anteriormente esto es debido al aumento de las ventas al crédito. La empresa debe tomar en cuenta que es importante aumentar las ventas pero así también considerar los términos de crédito para que los clientes tengan la capacidad de pago y no se corra el riesgo de que se convierta en cuenta incobrable.
- El rubro que tuvo mayor crecimiento en el 2011 fue el de inventarios en 50%, esto debido a un aumento en las compras, lo que vino afectar desfavorablemente tanto la rotación de inventarios y los días de inventarios. A la distribuidora de productos farmacéuticos “El Éxito, S.A.” tener un monto concentrado de inventarios sin movimiento le puede llegar a causar gastos adicionales por mantenimiento de dichos productos, o más perjudicial aun que el producto caduque y se tenga que absorber el costo por productos vencidos y no percibir una rentabilidad de ellos.
- Los pasivos corrientes tuvieron un aumento considerable del 62.50% para año 2011 siendo el rubro más afectado las cuentas por pagar, esto debido

a un aumento en las compras al crédito, o bien insuficiencia de fondos para pagarlas.

Lo rubros analizados anteriormente evidencian que para el año 2011 un porcentaje considerable está considerado en los en los activos y pasivos a corto plazo. La distribuidora “El Éxito, S.A.” debe poner especial énfasis en los rubros de cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar.

	2011		Pag.	2010		Pag.
Utilidad neta	Q	4,278,478.72	(96)	Q	4,881,087.60	(95)
Capital de trabajo	Q	10,803,000.00	(94)	Q	9,817,000.00	(93)
			40%			50%

En este índice refleja que para el año 2011 la empresa tuvo un rendimiento menor al año 2009 de un 50% a un 40% esto significa que para este año el capital de trabajo no fue administrado de una manera adecuada, en relación con la rentabilidad.

Los componentes del capital de trabajo que influyeron, fueron el aumento en las cuentas por cobrar ya que a pesar de que aumentaron las ventas, el ciclo de conversión de efectivo ha sido más lento. El inventario que aumento en una proporción menor a las ventas. Y el índice de endeudamiento también aumento para la empresa.

El aumento de operaciones al crédito tanto para cobrar como para pagar, afectan también la rentabilidad de la empresa, ya que las cuentas por cobrar pueden llegar a convertirse en incobrables y las cuentas por pagar generar gastos elevados por intereses adicionales al no cubrir con las deudas a corto plazo.

5.7 Informe de los resultados

Guatemala 31 de Marzo del 2012

Licenciado José Javier Gutiérrez Hernández

Gerente General

Distribuidora de productos farmacéuticos

El Éxito, S.A.

Ciudad de Guatemala

Antecedentes

Este informe es el resultado de la evaluación financiera del capital de trabajo y la relación que tuvo con la rentabilidad de la empresa para el año 2011.

Resultados

Las cuentas analizadas fueron: cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, que forman parte del capital de trabajo.

En base al resultado del análisis de las variaciones en los estados financieros de los años 2010 y 2011 y el análisis de las razones financieras se obtuvieron los siguientes resultados:

Cuentas por cobrar

Deficiencia

Para el año 2011 aumentaron las ventas al crédito y la recuperabilidad de la cartera fue más lenta, la empresa se tarda de cobrar las ventas al crédito un

tiempo promedio de 110 días, y de acuerdo a la política de créditos están autorizados plazos de 30, 60 y como máximo 90 días.

El departamento de créditos y cobros no esta dando seguimiento a la antigüedad de saldos y no esta cumpliendo con los plazos de condiciones de crédito establecidas en las política. (Ver pág. 106)

Conclusión

De continuar este comportamiento en las cuentas por cobrar, la empresa vera afectada negativamente su utilidad y más preocupante su estabilidad financiera debido a:

- a) No poder contar a tiempo con efectivo suficiente para hacer frente a sus obligaciones a medida que se vayan venciendo.
- b) Que se corre el riesgo que varias de estas cuentas puedan volverse cuentas incobrables que sumaran a los gastos anuales.
- c) Entre más tiempo se tarde en recuperar el efectivo, se tardara también en volverlo a invertir y así no puede optimizar su rentabilidad.

Recomendación

El objetivo de la empresa para el año 2012 debe ser disminuir el monto de cuentas por cobrar o bien rotarlas de una manera más acelerada entre estrategias para optimizar este rubro están:

- a) Aumento en las ventas de contado. Ofreciendo descuentos en pago de efectivo, promociones como comprar uno y se entregan dos.
- b) Revisión de antigüedad de saldos y condiciones de crédito. Revisar los contratos de cada cliente para supervisar que se este cumpliendo las

condiciones de crédito establecidas. Además de dar seguimiento de cobro a las cuentas con más antigüedad.

Inventarios

Deficiencia

Aumento en las compras y poca rotación en las ventas de los productos, no se conto en el 2011 con un control sobre las compras vrs la proyección de ventas de ese año. (Ver pág.108)

Conclusión

El inventario para el 2011 no se administro adecuadamente, de seguir sobre invirtiendo en los inventarios para los años siguientes, la empresa corre el riesgo de:

- a) No generar más utilidades, porque tiene efectivo invertido en inventario no vendido.
- b) Aumentar los costos por mantenimiento del producto en el almacén.
- c) Que el producto no se pueda vender más, volviéndose producto obsoleto que afectara negativamente la rentabilidad de la empresa.

Recomendación

Para los años siguientes al igual que las cuentas por cobrar el inventario deberá rotar de una manera más acelerada siempre con el cuidado no caer en desabastos que afecten las ventas. Para llegar a este objetivo la administración deberá:

- a) Aumentar las ventas. Promover la venta en los productos que quedaron en exceso en el 2011, para disminuir las existencias.

- b) Control de compras y ventas futuras. Esto por medio de la implementación de una herramienta de control de unidades por producto proyectadas a vender en el futuro, con esto le permitirá saber en qué momento realizar sus compras. Lo que le ayudará a no tener exceso de unidades, ni escases en el inventario.

- c) Identificar los productos de corto vencimiento. Debe poner mayor atención a los productos con vencimientos cortos, para rotarlos rápidamente, es decir venderlos más rápido.

Cuentas por pagar

Deficiencia

Acumulación de deuda, debido a aumento de compras al crédito y un periodo promedio de pago prolongado, aumento en el nivel de endeudamiento y bajo nivel de liquidez en el 2011. (Ver pág.107)

Conclusión

La empresa esta aumentando sus obligaciones a corto plazo, pero no así esta optimizando sus activos corrientes que le permitan hacer frente a estas obligaciones, dando como resultado.

- a) Perjudica la calificación crediticia de la empresa con los proveedores.

- b) Pagos por intereses o recargos por mora que suman a los gastos del período.
- c) Pone en peligro la continuidad de operaciones diarias de la compañía, porque al no pagar sus obligaciones con los proveedores se cierra puertas para abastecerse de productos y continuar el ciclo normal de operaciones.

Recomendación

Para administrar adecuadamente las cuentas por pagar en el año 2012 la administración debe:

- a) Poner al día los saldos vencidos. De facturas según las condiciones de crédito establecidos con los proveedores.
- b) Negociar condiciones de crédito con los proveedores. La distribuidora debe tratar de pagar lo más lento posible sus cuentas por pagar, esto lo puede lograr 1. Negociando plazos más prolongados de pagos y 2. Diferir sus cuentas, es decir pagar facturas en dos o tres pagos.
- c) Descuentos por pronto pago o pago en efectivo. La distribuidora también puede negociar con algunos proveedores descuentos por pago en efectivo de las facturas siempre y cuando este ofrezca un porcentaje que sea un porcentaje favorable.

El efecto de una adecuada administración del efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario afectarán positivamente el saldo de las obligaciones a corto plazo ya que se contará con recursos para llevar el saldo a un nivel adecuado y a tener una mejor relación de crédito con los proveedores.

Conclusiones

1. Las distribuidoras farmacéuticas al no contar con una adecuada evaluación financiera del capital de trabajo, esta expuesta a perder su estabilidad financiera por no poder hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, a disminuir la rentabilidad anual al no administrar adecuadamente sus activos a corto plazo y con ello no puede crecer empresarialmente.
2. Las distribuidoras farmacéuticas son empresas cuyo objetivo es comprar y vender productos y con ello obtener utilidades. Son las herramientas de análisis y evaluación de la capital de trabajo las que le permitirán evaluar si cuentan con los recursos necesarios para pagar sus deudas a corto plazo y con ello poder seguir con las operaciones diarias de venta y compra de productos y aumentar sus utilidades.
3. Aplicar la evaluación financiera, le permite a la compañía saber en que se están invirtiendo sus activos a corto plazo, cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar, y saber si esta cumpliendo o no con las políticas establecidas por la compañía. Le ayuda también a tomar decisiones a tiempo para brindarle tranquilidad a los accionistas de que sus activos a corto plazo están invertidos adecuadamente.
4. Como resultado de la evaluación financiera del capital de trabajo realizada a la distribuidora farmacéutica El Éxito S.A. se concluyo que actualmente no esta administrando adecuadamente su capital de trabajo, lo que genero una disminución en el margen de utilidad neta del cinco porciento del año 2010 al año 2011, de continuar así la empresa seguirá disminuyendo la rentabilidad, pero mas preocupante llegara a un punto en el que no podrá hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

RECOMENDACIONES

1. Implementar la evaluación financiera del Capital de Trabajo, que le proporcionará a la empresa saber de qué manera está administrando sus activos y pasivos a corto plazo, para tomar decisiones acertadas en cada deficiencia detectada.
2. Elaborar un plan de trabajo, para cada una de las estrategias establecidas, en la administración de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar esto con fechas y metas para ir evaluando si se cumple o no el objetivo e indicar las actividades a los administradores y empleados encargados de cada área involucrada establecida en el plan de trabajo.
3. Revisar constantemente el cumplimiento de las políticas de la compañía, y de ser necesario actualizarlas a determinado tiempo para que estas vaya acorde con los objetivos financieros además de los controles internos de la compañía.
4. Contar con la asesoría del Contador Público y Auditor que como profesional cuenta con la experiencia y conocimiento para asesorar con un informe claro de las deficiencias, conclusiones y recomendaciones de la evaluación financiera del capital de trabajo. La Distribuidora el Éxito, S.A. invirtió veinte mil quetzales en la contratación de los servicios de auditoría, pero esta evaluación le permitió saber su situación actual y las recomendaciones a seguir para optimizar sus recursos a corto plazo y aumentar sus utilidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Textos

- 1) Congreso de la República de Guatemala. Decreto 90-97 Código de Salud, Guatemala 1997. 50p.
- 2) Duglas R. Emery, Finnerty John D Administracion Financiera Corporativa Primera Edicion, Mexico 2000. 783p.
- 3) Galladher, Timothy J. Administración Financiera, Segunda Edición, Editorial Pearson, México 2003. 575p.
- 4) Gamez Diaz Orestes, Banda Ortiz Humberto, Tirado Zabala Miguel Angel Capital de Trabajo, Modelos y decisiones financieras Primera Edición, México 2006. 269p.
- 5) Gitman, Lawrence. Administración Financiera Editorial Person Educación, Undécima Edición, Mexico 2004. 580p.
- 6) James, C Mao. Análisis Financiero Octava Edición. 2004. 195p.
- 7) Van Home, James C. Fundamentos de Administración Financiera, Undécima Edición, Editorial Pearson, México 2003. 748p.
- 8) Ralph Kennedy Estados Financieros Forma Análisis e interpretación Editorial Limusa, SA Mexico 2007
- 9) Congreso de la República de Guatemala Reglamento para el Control Sanitario de los Medicamentos y Productos Afines Acuerdo Gubernativo 712-99

- 10) Congreso de la República de Guatemala Código de Comercio Decreto 2-70 y sus reformas.
- 11) Congreso de la República de Guatemala Código de Tributario Decreto 6-91 y sus reformas.
- 12) Congreso de la República de Guatemala Ley del Impuesto Sobre la Renta Decreto 26-92 y sus reformas.
- 13) Congreso de la República de Guatemala Ley del Impuesto al valor agregado Decreto 27-92 y sus reformas.
- 14) Congreso de la República de Guatemala Ley del Impuesto de solidaridad Decreto 73-2008.
- 15) Norma internacional de Contabilidad 1. Presentación de estados financieros, 2006
- 16) Charles Moyer, James R. Macguigan y William J. Kredow. Administración Financiera Contemporánea 9ª. Edición, Mexico 2005. 797p.
- 17) Michael C. Ehrhardt, Eugene F. Brigham Finanzas corporativas Segunda edición, Mexico 2007. 172p
- 18) Scott Besley, Eugene F. Brigham Fundamentos de Administración Financiera 14ª. edición, Mexico 2008. 803p

Páginas Web

- 19) Análisis e Interpretación de Estados Financieros
plamoru[arroba]faceii.uho.edu.cu www.monografias.com

20) Estados Financieros Conceptos y Finalidades www.mitecnologico.com 7p.

21) Espinosa Chongo, Daisy Importancia del Capital de Trabajo
www.gestiopolis.com 2007

22) Franklin Templeton Investments, Diccionario Financiero,
www.templeton.es, 2006