

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

**“EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO EN  
EL ANÁLISIS DE RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS Y  
ECONÓMICOS PARA LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA  
MULTIDISCIPLINARIA DE SEGURIDAD”**

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

POR

**JOSÉ MANUEL MÉNDEZ BATZIN**

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

**CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR**

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADO

GUATEMALA, MAYO DE 2014

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

Decano:	Lic. José Rolando Secaida Morales
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal primero:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Vocal segundo:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal tercero:	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal cuarto:	P.C. Oliver Augusto Carrera Leal
Vocal quinto:	P.C. Walter Obdulio Chigüichón Boror

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

Área Matemática - Estadística	Lic. Jorge Mario Fuentes Batz
Área Contabilidad	Lic. Marco Antonio Oliva Orellana
Área Auditoría	Lic. Olivio Adolfo Cifuentes Morales

**PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN  
PRIVADO DE TESIS**

Presidente	Lic. Erick Orlando Hernández Ruiz
Secretario	Lic. Jorge Luis Monzón Rodríguez
Examinador	Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero

Guatemala, septiembre del 2013

Licenciado

José Rolando Secaida Morales

Decano

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de San Carlos de Guatemala

Su Despacho

Señor Decano:

*En atención a la designación como asesor según dictamen DIC.AUD.023-2011 para el trabajo de tesis por parte de esta decanatura, informo que procedí a asesorar y revisar el trabajo de tesis "EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO EN EL ANÁLISIS DE RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS Y ECONÓMICOS PARA LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA MULTIDISCIPLINARIA DE SEGURIDAD", que presenta a su consideración el Sr. José Manuel Méndez Batzin, previo a optar al título de Contador Público y Auditor, en el grado académico de Licenciado.*

El trabajo está desarrollado tomando como base el plan preliminar presentado y aprobado, resaltando y profundizando la importancia que tiene para la gerencia de una empresa Multidisciplinaria de Seguridad, el análisis y evaluación en sus estados financieros a través de indicadores financieros y económicos.

Por lo anterior, el trabajo lo considero satisfactorio y me permito recomendarlo para su discusión oportuna en el examen privado de tesis.

Sin otro particular me suscribo, atentamente.



**Lic. M.Sc. Eduardo Rodrigo Félix Alvarado**  
**Contador Público y Auditor**  
**Colegiado No. 5989**



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"  
Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,  
VEINTICINCO DE FEBRERO DE DOS MIL CATORCE.

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 3-2014 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 18 de febrero de 2014, se conoció el Acta AUDITORIA 373-2013 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 20 de noviembre de 2013 y el trabajo de Tesis denominado: "EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO EN EL ANÁLISIS DE RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS Y ECONÓMICOS PARA LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA MULTIDISCIPLINARIA DE SEGURIDAD", que para su graduación profesional presentó el estudiante JOSÉ MANUEL MENDEZ BATZÍN, autorizándose su impresión.

Atentamente,

*"ID Y ENSEÑAD A TODOS"*

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES  
SECRETARIO



LIC. JOSÉ ROLANDO SECAIDA MORALES  
DECANO



EV.

*Ingrid*

## **DEDICATORIA**

- A DIOS** Por darme el regalo de la vida, proveerme siempre de fuerza para seguir luchando, fe para seguir creyendo y sabiduría para hacer lo correcto.
- A MIS PADRES** Luis Enrique Méndez Alcor y María Mercedes de Méndez con su ejemplo de lucha y perseverancia, por sus consejos y correcciones, me dieron los valores éticos y morales necesarios para ser una persona de bien.
- A MI ESPOSA** Xiomara Nineth Toc Diaz, por su amor, comprensión, esfuerzo y apoyo. Te amo
- A MI HIJA** Dulce María Méndez Toc, que con tu llegada motivaste a cumplir la meta de este paso y darte el ejemplo de vida que te deseo, con tu pequeña sonrisa bendices cada día de mi vida y me demuestras que es felicidad. Te amo
- A MIS HERMANOS** Ludvit Emilio, Yesenia, Daris y Jaquelin, no dejen de esforzarse, no sabrán que tan cerca están del éxito si se dan por vencidos.
- A MI ASESOR** Lic. Eduardo Félix Alvarado, por sus consejos, dedicación y colaboración desinteresada para finalizar la investigación y por su confianza y apoyo para mi crecimiento profesional.
- A LA** Tricentenario y gloriosa Universidad de San Carlos de Guatemala, en sus aulas me nutrí de conocimientos para mi crecimiento profesional y personal.
- A USTED** Por su compañía.

## ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I	
EMPRESAS DE SEGURIDAD Y SUS ENTIDADES SUPERVISORAS	
1.1 Concepto de empresa	01
1.2 Clasificación de las empresas	01
1.2.1 Dependiendo del origen de su capital	01
1.2.2 Dependiendo de sus actividades	02
1.2.3 Dependiendo de sus ventas	04
1.2.4 Según la magnitud de la empresa	04
1.3 Concepto de seguridad	05
1.4 Seguridad multidisciplinaria	06
1.5 Empresas multidisciplinarias de seguridad	06
1.5.1 Antecedentes de las empresas de seguridad en Guatemala	07
1.5.2 Organización gremial	07
1.5.3 Clasificación	08
1.5.4 Bienes y servicios de seguridad	08
1.6 Marco legal y fiscal que regula las actividades de operación de las empresas de seguridad en Guatemala	14
1.6.1 Antecedentes legales	14
1.6.2 Instituciones reguladoras	16
1.6.3 Marco fiscal y cargas tributarias que rigen a las empresas de seguridad en Guatemala	21

## CAPÍTULO II

### INFORMACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA

2.1 Información financiera	35
----------------------------	----

2.1.1	Antecedentes históricos	35
2.1.2	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados	35
2.1.3	Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES)	37
2.1.4	Componentes de estados financieros	39
2.2	Análisis financiero	63
2.2.1	Antecedentes del análisis financiero	65
2.2.2	Técnicas y procedimientos de análisis	69
2.2.3	Áreas de estudio en el análisis financiero	75
2.2.4	Diferencia entre el análisis y la interpretación de la Información contable	75
2.2.5	Personas interesadas en el análisis financiero	75
2.3	Análisis financiero por línea de negocio	76
2.3.1	Líneas de negocio	76
2.3.2	Factores que influyen en las líneas de negocio	78
2.3.3	Estados financieros por líneas de negocio	80
2.3.4	Análisis a la información financiera por líneas de negocio	82
2.4	Riesgos financieros	83
2.4.1	Riesgos	83
2.4.2	Riesgo de crédito	83
2.4.3	Riesgo de mercado	84
2.4.4	Riesgo de gestión operativa	85
2.4.5	Riesgo legal	85
2.4.6	Riesgo soberano	85
2.4.7	Riesgo sistemático	86

### CAPÍTULO III

#### EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO

3.1	El Contador Público y Auditor	87
-----	-------------------------------	----

3.2	Normativa nacional e instituciones que regulan la actividad del Contador Público y Auditor	87
3.2.1	El Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de empresas	88
3.2.2	Cargos y funciones que puede desempeñar un Contador Público y Auditor	89
3.2.3	La moral y la ética del Contador Público y Auditor	91
3.2.4	Código de ética profesional del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala	92
3.2.5	Formación académica del Contador Público y Auditor	103
3.3	Normativa internacional e instituciones que regulan la actividad del Contador Público y Auditor	106
3.3.1	Federación Internacional de Contadores (International Federation of Accountants IFAC)	106
3.3.2	Consejo de Normas Internacionales de Formación en Contaduría (International Accounting Education Standards Board/IAESB)	107
3.3.3	Normas Internacionales de Formación para Contadores Profesionales (International Education Standards/IES)	112
3.4	La administración del Contador Público y Auditor como gerente financiero	134
3.4.1	Fundamentos de la Administración	134
3.4.2	El Contador Público y Auditor como gerente financiero	135

#### CAPÍTULO IV

#### RAZONES O INDICADORES QUE UN CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO APLICA A TRAVÉS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE RIESGO

4.1	Desarrollo de productos industrializados (Blindaje Vehicular)	136
-----	---	-----

4.1.1	Financieros	136
4.1.2	Económicos	141
4.2	Comercialización de bienes (equipo bélico y accesorios de seguridad)	144
4.2.1	Financieros	144
4.2.2	Económicos	148
4.3	Prestación de servicios de seguridad privada	150
4.3.1	Financieros	150
4.3.2	Económicos	154

## CAPÍTULO V

### EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO EN EL ANÁLISIS DE RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS Y ECONÓMICOS PARA LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA MULTIDISCIPLINARIA DE SEGURIDAD (CASO PRÁCTICO)

5.1	Antecedentes	158
5.1.1	Información financiera	160
5.2	Estados financieros por línea de negocio al 31 de diciembre 2013 de la empresa Seguridad Multidisciplinaria, S. A.	160
5.3	Análisis de los estados financieros por medio de razones e indicadores financieros y económicos	164
5.3.1	Nombramiento de la Junta Directiva	164
5.3.2	Aplicación de ratios por línea de negocio	165
5.4	Informe	191
5.5	Comprobación de la hipótesis	211
	CONCLUSIONES	212
	RECOMENDACIONES	214
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	215
	WEBGRAFÍA	217

## INTRODUCCIÓN

El desarrollo del sector de las empresas de seguridad durante los últimos años se ha incrementado y especializado en distintas ramas o sectores, dando paso a compañías de gran tamaño y diversidad de productos, provocando complejidad operativa, estas compañías son financiadas principalmente por los accionistas que confían sus recursos financieros también llamado inversiones, con el objetivo principal de obtener los beneficios económicos denominados ganancias, utilidades o rentabilidad. Estos inversionistas apoyan sus decisiones sobre premisas fundamentales como la mayor rentabilidad en las operaciones principales de las empresas, bajo riesgo y seguridad de sus inversiones, las cuales exigen técnicas adecuadas para administrar y gestionar los objetivos esperados.

Por su relevancia e impacto en la actualidad han surgido empresas multidisciplinarias que abarcan al mismo tiempo varios sectores como el desarrollo de productos especializados o personalizados, otras por comercializar bienes y otras por prestar servicios, para la gerencia o administración de la empresa multidisciplinaria de seguridad que tiene a) industrialización de productos como desarrollo de blindajes vehiculares, b) comercialización de productos como equipo bélico, accesorios de seguridad personal, industrial y comercial, y c) la prestación de servicios de seguridad privada a personas como a empresas, por lo que se hace necesaria la presentación de información financiera por cada una de sus líneas de negocio y el análisis de sus datos.

Para lograr un óptimo análisis e interpretación de la situación financiera de una entidad, se debe poseer la mayor información posible; es decir, no basta solamente con la obtención de los estados financieros principales (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado del Periodo), sino que es necesaria la aplicación de una serie de métodos y técnicas para evaluar las principales

variables de la información disponible, que para efectos de esta investigación se profundiza en el método de razones y proporciones financieras, también definido por otros autores como análisis por medio de ratios o como análisis por razones y porcentajes: estos índices resultan de la relación entre dos o varios rubros de los estados financieros de una compañía que permiten apreciar, de forma sintética, el desarrollo de los hechos económicos, para el efecto se agrupan en grupos o categorías: a) Los financieros como la liquidez, días crédito, las rotaciones y plazos de realización, la solvencia, la estructura patrimonial e índice de endeudamiento, b) Los económicos como la rentabilidad de las ventas, rotación del capital de trabajo y períodos de existencia, la rentabilidad sobre la inversión o activos totales y la rotación del activo total.

Dentro de los objetivos de esta tesis se encuentra dar a conocer los procedimientos y técnicas utilizadas para el análisis por medio razones e indicadores financieros y económicos para las líneas de negocio de una empresa multidisciplinaria de seguridad, asociar los indicadores a los riesgos que la compañía corre en la ejecución de sus operaciones de giro normal, por lo tanto, para llevar a cabo estos objetivos, a continuación se presenta el trabajo en cinco capítulos con el contenido siguiente:

En el capítulo I se describe lo relacionado a las empresas de seguridad y sus entidades supervisoras, clasificación, conceptos de seguridad, empresas multidisciplinarias de seguridad, antecedentes, organización, bienes y servicios de seguridad, marco legal, fiscal, nuevas entidades supervisoras y principales leyes fiscales aplicables. En el capítulo II se menciona la información financiera y económica, antecedentes, principios y normas aplicables, los principales componentes de los estados financieros, el análisis financiero, técnicas y procedimientos, áreas de estudio del análisis financiero, diferencia entre análisis y la interpretación contable, el análisis por línea de negocio y los riesgos relacionados. En el capítulo III, se aborda el papel del Contador Público y Auditor

como Gerente Financiero, normativa que regula la profesión, el colegio de profesionales, código de moral y ética, los fundamentos y su papel como administrador y como asesor, En el capítulo IV, se detalla la aplicación del análisis de la información financiera y económica, relacionando el tipo de riesgo detectable y describiendo cada indicador recomendado específicamente.

En el capítulo V, se desarrolla el caso práctico de una empresa multidisciplinaria de seguridad, con la presentación de los estados financieros por línea de negocio, la aplicación de los indicadores por cada una de las líneas, el análisis de los resultados, y el informe a la administración.

Cabe mencionar que en el referido capítulo se incluye la comprobación de la hipótesis, por último se indican las conclusiones y recomendaciones que sustentan los aspectos más importantes del proceso de la elaboración del trabajo de tesis, además de las referencias bibliográficas consultadas.

# **CAPÍTULO I**

## **EMPRESAS DE SEGURIDAD Y SUS ENTIDADES SUPERVISORAS**

### **1.1 Concepto de empresa**

“Una empresa es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, unos objetivos, unas tácticas y unas políticas de actuación. Se necesita de una visión previa y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión. La planificación posterior está condicionada por dicha definición” (22:01)

### **1.2 Clasificación de las empresas**

Las empresas se pueden clasificar de la manera siguiente:

#### **1.2.1 Dependiendo del origen de su capital**

De acuerdo al origen de su capital y a quienes van dirigidas sus actividades, la empresa puede clasificarse en:

##### **1.2.1.1 Empresas públicas**

“Se entiende por empresa pública o empresa estatal a toda aquella que es propiedad del Estado, sea este nacional, municipal o de cualquier otro estrato administrativo, ya sea de un modo total o parcial”. (24:01)

##### **1.2.1.2 Empresas privadas**

“Constituyen el grupo más distinguido de la sociedad capitalista. Su esencia es la libertad de realizar determinada actividad económica, buscando la satisfacción de alguna necesidad de orden general o social, y la obtención de beneficios” (24:01)

## **1.2.2 Dependiendo de sus actividades**

### **1.2.2.1 Empresas primarias**

El sector primario o agropecuario está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. Usualmente, los productos primarios son utilizados como materia prima en las producciones industriales. Las principales actividades del sector primario son la agricultura, la minería, la ganadería, la silvicultura, la apicultura, la acuicultura, la caza y la pesca.

“Los procesos industriales que se limitan a empacar, preparar o purificar los recursos naturales suelen ser considerados parte del sector primario también, especialmente si dicho producto es difícil de ser transportado en condiciones normales a grandes distancias.”(22:01)

#### **1.2.2.1.1 Extractivas**

“Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.” (22:01)

#### **1.2.2.1.2 Mineras**

“Son empresas que se dedican a la obtención selectiva de los minerales y otros materiales de la corteza terrestre. También se denomina así a la actividad económica primaria relacionada con la extracción de elementos de los cuales se puede obtener un beneficio económico. Dependiendo del tipo de material a extraer la minería se divide en metálica y no metálica.” (22:01)

#### **1.2.2.1.3 Pesqueras**

“Son empresas que se dedican a la captura y extracción de los peces u otras especies acuáticas de su medio natural como invertebrados, crustáceos y moluscos, además de mamíferos en el caso de culturas orientales.” (22:01)

#### **1.2.2.1.4 Agropecuarias**

“Son empresas orientadas al cultivo del campo y la crianza de animales. Reúne las palabras agricultura y pecuaria. Agricultura es el cultivo de la tierra para sembrar alimentos; y la pecuaria que es sinónimo de ganadería que es la crianza de animales con fines de producción alimenticia.” (22:01)

#### **1.2.2.1.5 Silvícolas**

“Son empresas que incluyen en sus actividades principales el cuidado de los bosques o montes y también, por extensión, la ciencia que trata de este cultivo; es decir, de las técnicas que se aplican a las masas forestales para obtener de ellas una producción continua y sostenible de bienes y servicios demandados por la sociedad.” (22:01)

#### **1.2.2.2 Empresas secundarias**

“El sector de empresas secundarias comprende el conjunto de actividades que implican la transformación de alimentos y materias primas a través de los más variados procesos productivos. Normalmente se incluyen en este sector siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la textil, la producción de bienes de consumo, el hardware informático, etc.”(22:01)

#### **1.2.2.2.1 Manufactureras**

“Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser:

- De consumo final. Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.
- De producción. Estas satisfacen a las de consumo final. Ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc. ” (22:01)

#### **1.2.2.2 De construcción**

“Son las empresas orientadas a diversas formas y combinaciones de cómo hacer o crear varios tipos de estructuras. La construcción se dirige hacia el terreno donde la mano de obra se trabaja con aparatos superiores y más integrados; y así dejando atrás la mano de obra tradicional. ” (22:01)

#### **1.2.2.3 Comerciales**

Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados.

#### **1.2.2.4 De servicios**

Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:

- Transporte
- Turismo
- Instituciones financieras
- Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)
- Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)
- Educación
- Finanzas
- Salubridad

### **1.2.3 Dependiendo de sus Ventas**

**1.2.3.1 Mayoristas:** Venden a gran escala o a grandes rasgos.

**1.2.3.2 Minoristas (detallistas):** Venden al menudeo.

**1.2.3.3 Comisionistas:** Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.

### **1.2.4 Según la magnitud de la empresa**

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el

tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, entre otros. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas y según la publicación para Guatemala, la métrica del Banco Centroamericano de Integración Económica publicada en su página web, se clasifica de la forma mostrada a continuación:

- 1.2.4.1 Micro empresa:** Si posee 10 o menos trabajadores.
- 1.2.4.2 Pequeña empresa:** Si tiene un número entre 11 y 40 trabajadores.
- 1.2.4.3 Mediana empresa:** Si tiene un número entre 41 y 60 trabajadores.
- 1.2.4.4 Gran empresa:** Si posee entre 60 y 250 trabajadores.
- 1.2.4.5 Multinacional:** Si posee ventas internacionales.

### **1.3 Concepto de seguridad**

“La palabra seguridad en el más amplio sentido, se refiere a la ausencia de riesgos que va desde los amplios campos del análisis internacional, pasando por la Seguridad Nacional que el Estado considera vital defender, hasta su sentido más restringido refiriéndose a la seguridad del ser humano, en la salvaguarda de sus intereses fundamentales y de su propia vida.” (19:01)

Así mismo, existen conceptos de seguridad enfocados a diversos factores de la sociedad, entre los cuales se puede citar los siguientes:

“Seguridad Alimentaria: Implica que la población cuente con los accesos físicos y económicos para obtener alimentos básicos.” (19:05)

“Seguridad en la salud: Es la situación opuesta de inseguridad producida por la existencia y diseminación de enfermedades infecciosas y parasitarias en zonas vulnerables.” (19:05)

“Seguridad Individual o Personal: comprende disminuir o erradicar los fenómenos que acentúan los factores de riesgo, vulnerabilidad e inseguridad en la sociedad y su impacto sobre grupos vulnerables.” (19:05)

“Seguridad comunitaria: Se refiere al hecho de que la pertenencia a un grupo social, étnico o racial genera una competencia por la preservación cultural lo cual puede derivarse en situaciones de conflicto, violencia y/o discriminación.” (19:05)

“Seguridad ambiental: Sostiene que los seres humanos dependen, para su óptimo desarrollo, de un ambiente físico saludable.”(19:05)

“Seguridad Política: Supone en forma primordial, el respeto a los derechos humanos elementales, problemas de transición en los regímenes políticos (democracia) y fenómenos de represión estatal.” (19:05)

#### **1.4 Seguridad multidisciplinaria**

Es la ausencia o disminución de riesgo a ser afectados por siniestros naturales y provocados, que persigan expropiar de bienes materiales, intelectuales, tangibles e intangibles.

Para lograr los fines de seguridad multidisciplinaria se puede mencionar que no son suficientes, mecanismos que identifique o localicen posibles riesgos, sino también el factor humano que combate, radica o administra un posible evento.

#### **1.5 Empresas multidisciplinarias de seguridad**

Son entidades individuales o jurídicas que principalmente prestan servicios personales y tecnológicos de seguridad, así mismo, ejercen el comercio de equipo y accesorios y elaboran productos especializados para prevenir y disminuir los riesgos, reforzar el control físico y lógico de personas individuales y jurídicas, sus bienes tangibles e intangibles ante amenazas delictivas, así como,

la reacción ante un siniestro en proceso o post-evento que pueda afectar a sus clientes.

### **1.5.1 Antecedentes de las empresas de seguridad en Guatemala**

Los inicios de estas instituciones se remontan en el año 1953, tiempo en el cual funcionaban sin leyes que las regularan, hasta el año 1970 en que surge el Decreto 73-70 de la Ley de Policías Particulares del Congreso de la República de Guatemala.

De allí que la seguridad privada es un sector económico en rápida expansión, creador de una enorme cantidad de empleo formal, gran pagador de impuestos y que contribuye de modo sustancial y creciente a cubrir las crecientes necesidades de seguridad de la sociedad.

### **1.5.2 Organización gremial**

La gremial de compañías de seguridad privada, fue fundada en 1998, a la fecha la integran 54 empresas que se dedican a prestar seguridad a la sociedad guatemalteca.

En diciembre del año 2006 surge la cámara de seguridad de Guatemala, agrupando y representando a todas las empresas privadas de seguridad legalmente establecidas, lo que permitirá a las autoridades responsables de normar el tema, desarrollar consultas que desemboquen en mejoras para la prestación de este servicio.

La promoción y el fomento del sector, donde existe una alta presencia de unidades productivas permite impulsar acciones de colaboración y articulación de esfuerzos, al mismo tiempo que el fortalecimiento del sector permite convertir procesos insípidos y descoordinados, en proyectos de alto impacto para los servicios de seguridad y el país en general.

### **1.5.3 Clasificación**

En Guatemala por la naturaleza de actividades a que se dedica una compañía y los bienes y servicios que ésta ofrece a los consumidores y clientes, determina en qué categoría se clasifica, no obstante no se limita a ninguna el poder aplicar en todas o varias de estas categorías.

- a) Producción de bienes.
- b) Comercialización de bienes,
- c) Prestación de servicios de seguridad privada

### **1.5.4 Bienes y servicios de seguridad**

#### **1.5.4.1 Desarrollo de productos industrializados, blindaje de vehículos**

Es el proceso industrial mediante el cual derivado del análisis para la protección, se diseña e instala accesorios protectores para resguardar la vida humana, la imagen de las compañías y los bienes que se resguardan, custodian o transportan.

Estos accesorios protectores pueden ser blindajes estructurales como oficinas, ventanillas de atención, bóvedas de custodia, entre otros y blindaje de transporte para personas obienes como en vehículos personales y comerciales.

Los principales aspectos para el desarrollo de blindaje de vehículos radican en analizar el nivel de protección que requieren los clientes y el tipo de vehículo que utiliza. El departamento de Ingeniería, debe realizar diseños para satisfacer cada una de las necesidades de los clientes. Las especificaciones más importantes que deben ser analizadas tras determinar el nivel de protección son:

- Capacidad de carga o peso que soporta el vehículo
- Motor del vehículo
- Suspensión
- Sistema de frenado

Las recomendaciones del vehículo dependen de varios factores entre los cuales se pueden mencionar:

- Orografía del terreno
- Número de pasajeros
- Tipo de trayecto

El blindar un vehículo garantiza que al ser objeto de un ataque delictivo con armas de fuego éste puede continuar su marcha sin que el piloto o los tripulantes sean heridos y tengan oportunidad de ponerse en una situación más favorable.

Los principales niveles de blindaje que existen reconocidos, son:

Tabla 1:

**Resistencia Balística para Guatemala y sus Equivalencias Internacionales**

Codificación por país				Características principales	
Nivel en Guatemala	Europa NE1522	Instituto Nacional de Justicia EE.UU NIJ	UL 752 Laboratorios Underwriters en 46 países	Grosor de Cristales	Resistencia, tipos de Arma y Calibres
Nivel 2	B1 – B2 – B3	I-IIA	L1 – L2	12-17 mm	Rev 38, 380 Auto, 40 S&W, 9mm, 357 Magnum
Nivel 3	B4	IIIA	L3 – L4	19-24 mm	Todo Nivel 2 + 9mm Bub, 45 Auto, 357 Magnum, 44 Magnum
Nivel 4	B5	N/A	L5 – L6 – L7	30-36 mm	Todo Nivel 3 + AK47 7.62 x 39 NATO
Nivel 5	B6	III	L8	39-45 mm	Todo Nivel 4 + AR15, M16, 7.62x51 Fall, 7.62X63 NATO, 5.56X445 NATO, SS109 223
Nivel 6	B7	IV	Rifles y Escopetas	49-54 mm	Todo Nivel 5 + 7.62X39 AP, 7.62X51 AP, (Punta de Acero)

Fuente:Elaboración propia con base en investigación realizada.

#### **1.5.4.2 Comercialización de armas y municiones**

Esta línea de negocio específicamente se refiere a la compra, importación y distribución de equipo de tipo bélico, como armas de tipo defensivo que la ley no prohíbe, así como, municiones y accesorios para las mismas, por lo que su actividad es de tipo comercial.

En Guatemala la ley específica que regula la comercialización de este material para uso civil es el Decreto de la República 15-2009, Ley de Control de Armas y Municiones que en su artículo 9 las describe, “Armas de fuego de uso civil. Para los efectos de la presente ley, se consideran armas de fuego de uso civil los revólveres y pistolas semiautomáticas, de cualquier calibre, así como las escopetas de bombeo, semiautomáticas, de retrocarga y avancarga con cañón de hasta veinticuatro pulgadas y rifles de acción mecánica o semiautomática.” (04:03)

Asimismo, la dependencia del Estado de Guatemala facultada para el control comercial es la Dirección General de Control de Armas y Municiones, DIGECAM, como lo indica en el artículo 24 literal f) del Decreto 15-2009 sobre sus funciones y atribuciones “Autorizar y controlar el funcionamiento de establecimientos que se dediquen a la comercialización, importación y exportación de armas de fuego y municiones”. (04:03)

#### **1.5.4.3 Prestación de servicio de seguridad privada**

Es el servicio mediante el cual con un previo análisis de vulnerabilidad de las instalaciones de los clientes tanto físicas como riesgos derivados de sus actividades económicas, busca persuadir y reducir siniestros que atenten contra las vidas, reputación y bienes materiales de los clientes y los usuarios de éstos.

Este servicio se presta mediante la presencia de una persona debidamente identificada y equipada, adiestrada en la prevención, detección y reacción de

actividades sospechosas y eventos delictivos como asaltos, hurtos, objetos sospechosos, actitudes y actividades sospechosas, entre otros.

Existe una gran gama de bienes y servicios especializados y de características peculiares que se enmarcan dentro del ramo de seguridad, no obstante se puede asociar a las líneas de negocio citadas anteriormente.

#### **1.5.4.4 Constitución y organización**

Las empresas de seguridad en Guatemala para su constitución están reguladas por lo establecido en el código de comercio y tributario, así mismo, existe la legislación especial por la naturaleza de sus actividades y gremio de la sociedad guatemalteca a la que pertenecen como se observara en los numerales siguientes.

Deben cumplir organizacionalmente con todo el proceso de constitución de una sociedad anónima mercantil. Tramitar patente de sociedad, patentes de comercio, registrar a los auxiliares de comercio que para el efecto sean nombrados mediante acta notarial.

Se rigen por las estipulaciones de la escritura de constitución y por las disposiciones del Código de Comercio de Guatemala. La contabilidad se lleva en forma organizada de acuerdo con el sistema de partida doble.

#### **1.5.4.5 Información administrativa y comercial**

La estructura organizativa de una empresa de este tipo está conformada por la dirección corporativa conformada por las máximas autoridades a nivel empresa o empresas del mismo grupo.

Dirección Corporativa consta de:

- a) Asamblea de accionistas
- b) Junta directiva
- c) Departamentos de auditoría interna y asesoría legal.
- d) Gerencia general
- e) Departamento de recursos humanos
- f) Departamento financiero-contable el cual es liderado por el Gerente Financiero en su calidad de asesor
- g) Logística y transportes y
- h) Tesorería y planillas como servicios corporativos en toda la organización.

Asimismo, existe la administración para cada línea de negocio, con sus departamentos independientes, identificados e integrados así:

- a) Una gerencia general
- b) Gerente administrativo
- c) Departamento de ventas
- d) Facturación y cobros
- e) Bodegas

La línea de negocio Industrial consta de 2 departamentos adicionales.

- f) Gerencia de producción
- g) Departamento de técnicos de planta productiva

En la línea de negocio de servicios de seguridad se tienen 2 departamentos para las actividades específicas de su giro de negocio.

- h) Gerencia de operaciones
- i) Personal para la prestación del servicio específico

Se ilustra las descripciones departamentales en la figura 1:

## Organigrama de una Empresa Multidisciplinaria de Seguridad

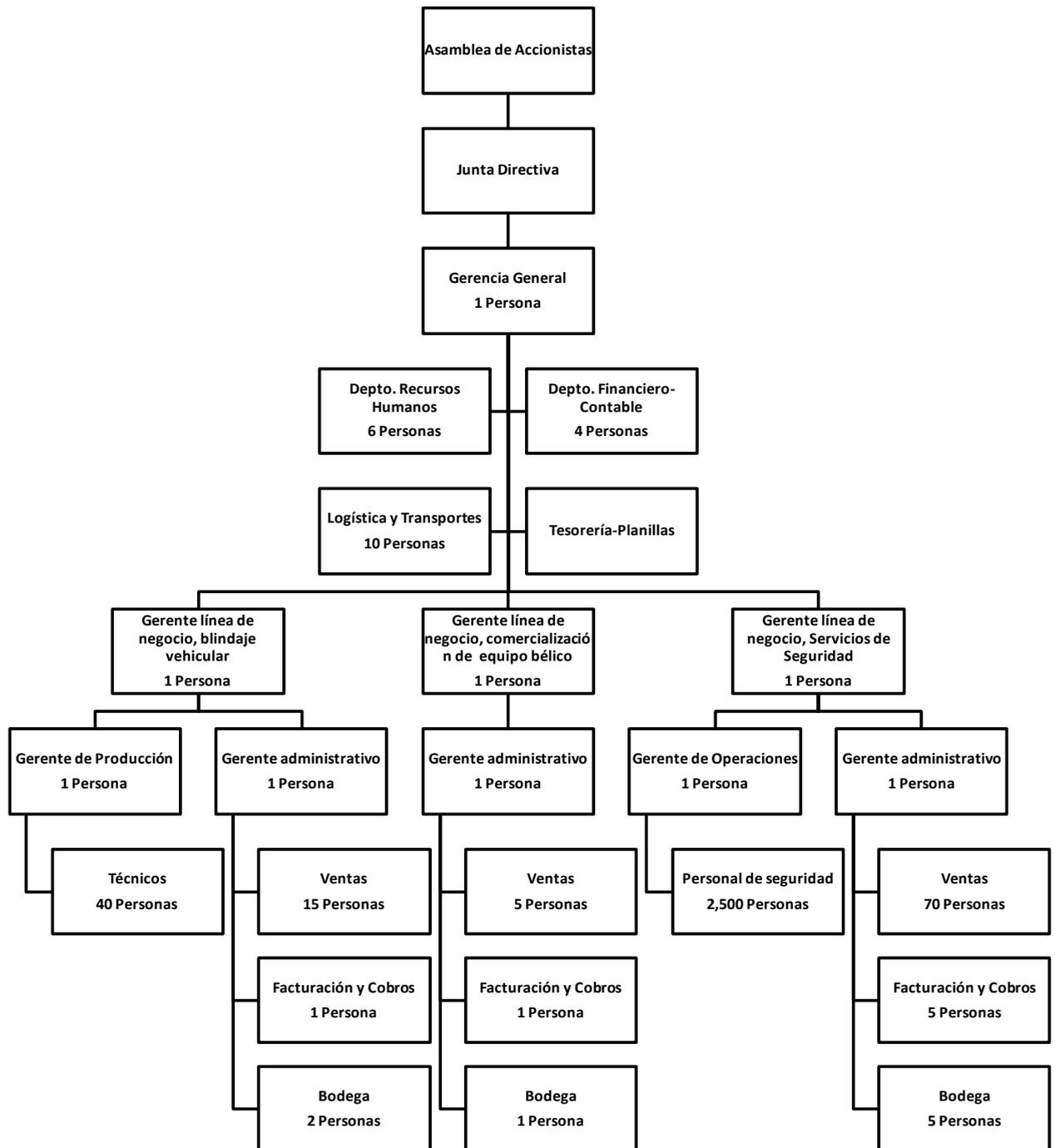


Figura 1: Fuente elaboración propia con base en investigación realizada.

## **1.6 Marco legal y fiscal que regula las actividades de operación de las empresas de seguridad en Guatemala**

### **1.6.1 Antecedentes legales**

No obstante que la legislación guatemalteca no ha evolucionado en congruencia a la demanda y oferta de bienes y servicios que el mercado nacional presta, así como los bienes que importa al país, actualmente existen regulaciones que abordan algunos aspectos, como se describe a continuación:

#### **1.6.1.1 Decreto No. 73-70 del Congreso de la República Ley de Policías Privadas, Derogada por el Decreto 50-2010**

La regulación legal en cuanto a los servicios de seguridad privada en el país se originó específicamente a partir de la Ley de Policías Privadas aprobada el 15 de octubre de 1970, por el Decreto No. 73-70 del Congreso de la República. Posteriormente, se promulgó el Decreto 19-79 que regula la actividad de los Cuerpos de Seguridad de las Entidades Bancarias Estatales y Privadas, al considerarse que las normas del Decreto 73-70 no son aplicables a la actividad de resguardar instituciones bancarias estatales y públicas. La normativa vigente en su conjunto está integrada principalmente por disposiciones sobre empresas privadas y vigilantes de seguridad; era de inspiración anterior a la actual Constitución Política de la República de Guatemala, si bien algunas de las modificaciones legales responden a formulaciones de un período posterior, como las establecidas a partir de la Ley de la Policía Nacional Civil (Decreto 11-97) y el Decreto 39-89, Ley de Armas y Municiones en lo que se refiere a material bélico.

#### **1.6.1.2 Decreto No. 50-2010 del Congreso de la República, Ley que regula los Servicios de Seguridad Privada**

A raíz de múltiples factores sociales y en observancia de cambios en la legislación emitida en otros países como España se emitió el anteproyecto de Ley 2846, Ley de Servicios de Seguridad e Investigación Privada, del 24 de abril

de 2003 autorizado y publicado el 22 de diciembre del año 2010 por medio del Decreto 50-2010 del Congreso de la República de Guatemala, el cual incluye dentro de sus objetivos ampliar el nivel de regulaciones y actividades específicas de las empresas que se dedican a servicios de seguridad multidisciplinaria, es decir, “a. Servicio de seguridad privada: La función organizada que prestan personas individuales o jurídicas para proteger a las personas, bienes, valores y patrimonio de particulares e instituciones, para garantizar el normal desarrollo de las actividades lícitas llevadas a cabo en el ámbito privado y público. b. Servicio de vigilancia privada: La actividad que se presta a través de un puesto de seguridad fijo o móvil, o por cualquier otro medio, con el objeto de brindar protección a personas, bienes, valores y patrimonio, en forma permanente o en sus desplazamientos. c. Servicios de investigación privada: La actividad encaminada a obtener y aportar información sobre conductas o actos estrictamente privados. Los investigadores están obligados a guardar el secreto profesional y la información obtenida no podrá ser divulgada públicamente bajo ninguna circunstancia, solo en los casos establecidos por la ley. d. Prestador de servicios de seguridad privada: Las personas individuales o jurídicas que se dedican a proporcionar servicios de seguridad, vigilancia, protección, transporte de valores, tecnología y consultoría en seguridad e investigación en el ámbito privado. e. Agente: Es toda persona que presta servicios de seguridad privada como parte de las empresas autorizadas para los diferentes servicios considerados en esta normativa.” (10:14)

### **1.6.1.3 Decreto 15-2009 Ley de Armas y Municiones**

Esta ley tiene como objetivos primordiales "Regular la importación, fabricación, enajenación, portación, exportación, almacenaje, des almacenaje, transporte y servicios relativos a las armas y a las municiones" dentro del territorio guatemalteco, este Decreto derogó al Decreto 39-89 también titulado Ley de Armas y Municiones...”(04:03)

## **1.6.2 Instituciones reguladoras**

### **1.6.2.1 Estado**

En Guatemala, la Constitución Política de la República establece que el Estado es responsable de la seguridad en general “Artículo 1.- Protección a la Persona. El Estado de Guatemala se organiza para proteger a la persona y a la familia; su fin supremo es la realización del bien común. Artículo 2.- Deberes del Estado. Es deber del Estado garantizarle a los habitantes de la República la vida, la libertad, la justicia, la seguridad, la paz y el desarrollo integral de la persona.” (13:02)

### **1.6.2.2 Ministerio de Gobernación, Policía Nacional Civil (PNC)**

La PNC fue creada en 1997 con el fin de dar cumplimiento a los Acuerdos de Paz en el sentido de crear una policía civil dirigida a solucionar los asuntos de seguridad interna. El correcto funcionamiento de las funciones asignadas a la PNC es vital para aumentar la seguridad y la percepción de seguridad ciudadanas, para mejorar las relaciones entre las fuerzas policiales y la ciudadanía, y para desmilitarizar la seguridad interna.

### **1.6.2.3 Dirección General de Servicios de Seguridad Privada**

Con su origen a partir de la publicación en el diario oficial de Guatemala del Decreto 52-2010, Ley que regula los servicios de seguridad privada, tiene como funciones principales las enumeradas en el Artículo 7:

- a. Controlar y supervisar a los prestadores de servicios de seguridad privada, para que su actividad se enmarque en la política de seguridad pública del Estado;
- b. Exigir el cumplimiento de las normas y procedimientos legales para la adecuada prestación de los servicios de seguridad privada;
- c. Velar porque quienes prestan los servicios de seguridad privada mantengan, en forma permanente, niveles de eficiencia técnica, profesional y administrativa para atender sus obligaciones;

- d. Ser el vínculo entre los prestadores de servicios de seguridad privada e investigaciones privadas y las entidades del Estado;
- e. Otorgar la autorización y licencia de operación y funcionamiento a los prestadores de servicios de seguridad privada, así como ordenar la cancelación de las mismas por los casos previstos en la presente Ley;
- f. Establecer y mantener actualizado un registro de los prestadores de servicios de seguridad privada, con información precisa y verificable sobre su estructura administrativa y de funcionamiento, personal directivo, administrativo y operativo, así como de su equipo;
- g. Impedir que personas individuales o jurídicas no autorizadas por la presente Ley, presten servicios de seguridad privada;
- h. Definir y autorizar los contenidos de los programas de formación y capacitación de agentes, personal administrativo y operativo de los prestadores de servicios de seguridad;
- i. Imponer a los prestadores de servicios de seguridad privada, y a su personal, las sanciones administrativas y pecuniarias correspondientes, contempladas en la presente Ley; y,
- j. Las demás que se deriven de la presente Ley.”(10:12)

#### **1.6.2.4 Dirección General de Control de Armas y Municiones (DIGECAM)**

La institución es creada por el Decreto 15-2009 del Congreso de la República, Ley de Armas y Municiones, según el “Artículo 22. DIGECAM. Se crea la Dirección General de Control de Armas y Municiones, en lo sucesivo DIGECAM, como una dependencia del Ministerio de la Defensa Nacional. Para el cumplimiento de sus funciones, la Dirección General de Control de Armas y Municiones podrá crear oficinas auxiliares en cada uno de los departamentos del país.” (4.21)

"Artículo 18. Funciones y atribuciones de la DIGECAM. Son funciones de la DIGECAM las siguientes:

- a. Registrar la tenencia de armas de fuego y extender la constancia correspondiente.
- b. Autorizar, registrar y extender las respectivas licencias para la portación de armas de fuego.
- c. Autorizar, registrar y controlar la fabricación, exportación, importación, almacenaje, desalmacenaje, transporte y tránsito de armas de fuego y municiones.
- d. Registrar las armas del Ministerio de Gobernación y todas sus dependencias, tal como lo establece la presente Ley.
- e. Registrar las armas de fuego de las instituciones y dependencias de la administración pública que por razones de sus cargos o funciones utilicen armas de fuego, a excepción del Ejército de Guatemala.
- f. Autorizar y controlar el funcionamiento de establecimientos que se dediquen a la comercialización, importación y exportación de armas de fuego y municiones.
- g. Autorizar y controlar el funcionamiento de polígonos de tiro con armas de fuego, armerías y máquinas reacondicionadoras de municiones.
- h. Registrar las huellas balísticas de todas las armas de fuego.
- i. Registrar y autorizar libros y/o almacenamiento de datos electrónicos, de los comercios y entidades deportivas que vendan armas y municiones.
- j. Revisar cuando lo considere necesario, en horario hábil, y por lo menos una vez cada seis (6) meses, el inventario físico de las armas de fuego y municiones que se encuentren en los establecimientos comerciales y lugares de depósito. Para tal efecto podrá inspeccionar todo el local que ocupe la entidad comercial o depositaria.
- k. Inspeccionar los polígonos de tiro y armerías y sus libros de control, en el momento que lo crea necesario.

- l. Autorizar y supervisar la tenencia y portación de armas de fuego de las empresas privadas de seguridad, entidades bancadas y las policías municipales, en apego a la presente Ley y el reglamento respectivo.
- m. Organizar administrativamente su funcionamiento y contratar al personal que requiera para la realización de sus atribuciones y funciones.
- n. Aplicar las medidas administrativas contempladas en la ley y hacer las denuncias ante la autoridad competente, cuando se tenga conocimiento de la posible comisión de un delito.
- o. Realizar los exámenes técnicos y periciales a los solicitantes de licencia de portación de arma de fuego, en su primera licencia.
- p. Llevar toda la información estadística relacionada con el registro de armas y municiones.
- q. Colaborar con el Ministerio de Gobernación a diseñar y planificar estrategias y medidas para erradicar el tráfico y circulación ilícita de armas de fuego en el país.
- r. Recibir, almacenar y custodiar las armas que sean depositadas ya sea por particulares o por orden judicial.
- s. Emitir el documento que acredite la tenencia de las armas.
- t. Realizar el marcaje de las armas de conformidad con la presente Ley.
- u. Las demás que le asigne la presente Ley.” (4:06)

No obstante que el Estado de Guatemala, mediante sus instituciones autónomas y semi-autónomas es responsable de garantizar la seguridad en el país, por medio del Organismo Legislativo se vio en la necesidad de legislar específicamente sobre la existencia de empresas privadas que presten servicios de Policías Particulares que contribuyan a reducir los riesgos de convertirse en víctimas de hechos delictivos específicamente en el tema de delincuencia común según los Decretos números 73-70 Ley de Policías Particulares, 19-79 Ley de los Cuerpos de Seguridad de las Entidades Bancarias, Estatales y Privadas; y 11-97, Ley de la Policía Nacional Civil, todos del Congreso de la República; y

desarrollará sus funciones bajo el control de la Dirección General de la Policía Nacional Civil y el Ministerio de Gobernación.

#### **1.6.2.5 Superintendencia de Administración Tributaria –SAT–**

Es objeto de la SAT, ejercer con exclusividad las funciones de administración tributaria contenidas en la legislación de la materia y ejercer las funciones específicas siguientes de acuerdo con su ley orgánica:

Ejercer la administración del régimen tributario, aplicar la legislación tributaria, la recaudación, control y fiscalización de todos los tributos internos y todos los tributos que gravan el comercio exterior que debe percibir el Estado, con excepción de los que por ley administran y recaudan las municipalidades.

Establecer los mecanismos de verificación de precios, origen de mercancías y denominación arancelaria, a efecto de evitar la sobrefacturación o la subfacturación y lograr la correcta y oportuna tributación.

Organizar y administrar el sistema de recaudación, cobro, fiscalización y control de los tributos a su cargo.

Mantener y controlar los registros, promover y ejecutar las acciones administrativas y judiciales que sean necesarias para cobrar a los contribuyentes y responsables los tributos que adeuden, sus intereses y si corresponde, sus recargos y multas.

La Superintendencia de Administración Tributaria –SAT–, es una de las más importantes entidades del Estado, ya que es la encargada de la recaudación de los tributos que debe percibir el mismo, a medida que han surgido nuevas empresas, la SAT ha buscado medios más eficientes para la recaudación de los

tributos, tanto que actualmente los pagos de impuestos se realizan por medio de Internet.

### **1.6.3 Marco fiscal y cargas tributarias que rigen a las empresas de seguridad en Guatemala**

#### **1.6.3.1 Ley del Impuesto al Valor Agregado IVA y sus reformas, Decreto 27-92 del Congreso de la República de Guatemala**

“Se establece un Impuesto al Valor Agregado sobre los actos y contratos gravados por las normas de la presente ley”. (07:2)

De acuerdo a la ley del IVA, el impuesto es generado por:

- La venta o permuta de bienes muebles o de derechos reales constituidos sobre ellos.
- La prestación de servicios en el territorio nacional.
- Las importaciones.
- El arrendamiento de bienes muebles o inmuebles.
- Las adjudicaciones de bienes muebles e inmuebles en pago, salvo las que se efectúen con ocasión de la partición de la mesa hereditaria o la finalización del pro indiviso.
- Los retiros de muebles efectuados por un contribuyente o por el propietario, socios, directores o empleados de la respectiva empresa para su uso o consumo personal de su familia, ya sea de su misma producción, o comprados para la venta, o a la auto prestación de servicios, cualquiera que sea la naturaleza jurídica de la empresa.
- La destrucción, pérdida, o cualquier hecho que implique faltante de inventario, salvo cuando se trate de bienes perecederos, casos fortuitos, de fuerza mayor debe hacerse constar lo ocurrido en acta notarial. Si se trata de casos de delitos contra el patrimonio, se deberá comprobar mediante certificación de la

denuncia presentada ante las autoridades policiales y que hayan sido ratificadas en el juzgado correspondiente. En cualquier caso, deberán registrarse estos hechos en la contabilidad en forma cronológica.

- La venta o permuta de bienes inmuebles.
- La donación entre vivos de bienes muebles e inmuebles.

El IVA, es un impuesto de carácter indirecto que se calcula aplicando la tarifa del 12% sobre la base imponible de acuerdo al artículo 10 del Decreto 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas. Se debe tomar en cuenta que cuando se compra, se paga indirectamente el impuesto y cuando se vende, de conformidad con el artículo 40 y 41 del mismo Decreto Ley, se pagará en efectivo, mediante débito o cheque de la cuenta bancaria del contribuyente u otro medio, que de acuerdo con sus facultades autorice la Administración Tributaria, cuando el débito sea mayor al crédito, dentro del mes calendario siguiente a cada período de imposición, incluso a las exentas del impuesto haciendo uso del formulario No. 2151 en papel, el 2159 y 2238 a través de la web.

No obstante, cuando el crédito sea mayor al débito no se exige la presentación del mismo. Así mismo, los contribuyentes que presenten operaciones de ventas gravadas y exentas, menores que las compras de bienes y las de adquisiciones de servicios, durante tres períodos impositivos consecutivos, deberán acompañar a la declaración, una justificación documentada de las razones por las cuales están comprando más de lo que están vendiendo.

### **Declaración de Retenciones IVA en Facturas Especiales**

El impuesto retenido en las facturas especiales se pagará, dentro del mes calendario siguiente al cual se haya retenido el 12% sobre el monto de facturas especiales emitidas, utilizando el formulario en papel 2083 y a través de la web 2086, al que se adjuntará un detalle de las mismas. Este detalle deberá contener: El número correlativo de la factura, el nombre completo del vendedor, su número

de identificación tributaria (NIT) o el de su código único de identificación, el monto total de la venta y el impuesto retenido.

### **1.6.3.2 Disposiciones legales para el fortalecimiento de la administración tributaria, Decreto 20-2006 del Congreso de la República de Guatemala**

La Superintendencia de Administración Tributaria de Guatemala, determinará y notificará sobre la calificación y nombramiento como agente de retención del Impuesto al Valor Agregado en las operaciones de los contribuyentes, según el artículo 5 del Decreto 20-2006, en su párrafo segundo, “desde el momento en que la Administración Tributaria le hubiere notificado al contribuyente especial su activación como agente de retención, al realizar compras de bienes o adquisición de servicios a sus proveedores, pagará al vendedor o prestador del servicio, el ochenta y cinco por ciento (85%) del Impuesto al Valor Agregado y le retendrá el quince por ciento (15%) de dicho impuesto. La totalidad del impuesto retenido, lo deben enterar a la Administración Tributaria dentro de los primeros quince (15) días hábiles del mes inmediato siguiente, a aquel en el que se realice la retención.

Por las ventas de bienes o prestación de servicios al contado, el vendedor o prestador de servicios deberá extender la factura y el contribuyente le entregará a éste una constancia de retención prenumerada, por el quince por ciento (15%) del impuesto al Valor Agregado Retenido.” (06.4)

La declaración por concepto de Retenciones del IVA se debe efectuar a través del formulario 2219 de la Superintendencia de Administración Tributaria.

### **1.6.3.3 Impuesto Sobre la Renta, Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria del Congreso de la República de Guatemala**

El Decreto 10-2012, Ley de Actualización Tributaria entró en vigencia a partir del 01 de enero del año 2013, en el Libro I, Impuesto Sobre la Renta, Artículo 1 específicamente establece lo siguiente: “Se decreta un impuesto sobre toda renta que obtengan las personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios que se especifiquen en este libro, sean éstos nacionales o extranjeros, residentes o no en el país.

El impuesto se genera cada vez que se producen rentas gravadas, y se determina de conformidad con lo que establece el presente libro.” (03:1).

“Se gravan las siguientes rentas según su procedencia:

1. Las rentas de las actividades lucrativas.
2. Las rentas del trabajo.
3. Las rentas del capital y las ganancias de capital.” (03:1).

Es importante mencionar que el objetivo de toda empresa privada es obtener beneficios económicos, es decir, ganancias por actividades lucrativas. Las empresas multidisciplinarias de seguridad son una de las industrias que obtiene márgenes de ganancia interesantes, derivado de que su producción de bienes y servicios, así como, los factores externos de la sociedad, tiene una fuerte demanda y como consecuencia se convierte en un importante contribuyente del Impuesto Sobre la Renta.

### **Declaración Jurada (Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas)**

Los contribuyentes que se inscriban al Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas, deben determinar su renta imponible, deduciendo de su renta bruta las rentas exentas y los costos y gastos deducibles y debe sumar los

costos y gastos para la generación de rentas exentas de conformidad con los artículos del 21 al 23 de la Ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012 del congreso de la república.

Los contribuyentes inscritos a este régimen aplican a la base imponible determinada el tipo impositivo del veinticinco por ciento (25%).

No obstante, según lo contemplado en el artículo 172 de la ley en mención, se considera un ajuste gradual del tipo impositivo, en la forma siguiente:

- Para el período de liquidación del uno (1) de enero al treinta y uno (31) de diciembre de dos mil trece (2013), el tipo impositivo será el treinta y uno por ciento (31%).
- Para el período de liquidación del uno (1) de enero al treinta y uno (31) de diciembre de dos mil catorce (2014), el tipo impositivo será el veintiocho por ciento (28%).
- Para los períodos de liquidación del uno (1) de enero de dos mil quince (2015) en adelante, el tipo impositivo será el veinticinco por ciento (25%).

Los contribuyentes que obtengan rentas por cualquier monto, deben presentar ante la Administración Tributaria, dentro de los primeros tres (3) meses del año calendario, la determinación de la renta obtenida durante el año anterior, mediante declaración jurada anual.

La liquidación definitiva del impuesto se realizará con la presentación de la declaración jurada anual. Para el efecto se entera a las cajas fiscales con el formulario No. 1044 en papel y a través de la web el 1249.

## **Pagos trimestrales**

Los contribuyentes sujetos al Impuesto Sobre la Renta Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas deben realizar pagos trimestrales. Para determinar el monto del pago trimestral el contribuyente podrá optar por una de las siguientes fórmulas:

- a. Efectuar cierres contables parciales o una liquidación preliminar de sus actividades al vencimiento de cada trimestre, para determinar la renta imponible.
- b. Sobre la base de una renta imponible estimada en ocho por ciento (8%) del total de las rentas brutas obtenidas por actividades que tributan por este régimen en el trimestre respectivo, excluidas las rentas exentas.

El pago del impuesto se efectúa por trimestres vencidos y se liquida en forma definitiva anualmente.

El pago del impuesto trimestral se efectúa por medio de declaración jurada y debe realizarse dentro de los diez (10) días siguientes a la finalización del trimestre que corresponda en formulario por medio web SAT-1361

## **Declaración Jurada (Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas)**

Los contribuyentes que se inscriban al Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, deben determinar su renta imponible deduciendo de su renta bruta las rentas exentas.

Los tipos impositivos de este régimen aplicables a la renta imponible calculada conforme el párrafo anterior, serán los siguientes:

**Rango de renta imponible mensual**

Q.0.01 a Q.30,000.00

Q.30,000.01 en adelante

Q.30,000.00

**Importe fijo Tipo impositivo de**

Q.0.00 5% sobre la renta imponible

Q.1,500.00 7% sobre el excedente de

Cabe mencionar que se establece una escala progresiva para la aplicación del tipo impositivo del rango de Q30,000.01 en adelante, según el artículo 173 de la ley en mención, en la forma siguiente:

- Del (1) de enero al treinta y uno (31) de diciembre de dos mil trece (2013) el tipo impositivo será de seis por ciento (6%).
- A partir del uno (1) de enero de dos mil catorce (2014) en adelante, el tipo impositivo será el siete por ciento (7%).

En este régimen, el período de liquidación es mensual, pagan el impuesto por medio de retenciones que le efectúen quienes realicen el pago o acreditación en cuenta por la adquisición de bienes o servicios.

Si dicho contribuyente realiza actividades lucrativas con personas individuales que no lleven contabilidad o que por alguna razón no le hayan efectuado retención, debe aplicar el tipo impositivo del siete por ciento (7%) sobre los ingresos gravados que no fueron objeto de retención y pagar el impuesto directamente.

Los contribuyentes inscritos en este régimen, deberán presentar declaración jurada mensual en la que describirán el monto total de rentas obtenidas durante el mes inmediato anterior, el monto de las rentas exentas, el monto de las rentas de las cuales fue objeto de retención y el monto de las rentas de las cuales presentará pago en forma directa y el impuesto a pagar derivado de estas

últimas, dentro del plazo de los primeros diez (10) días del mes siguiente a aquel en que emitió las facturas respectivas utilizando para el efecto el formulario web SAT-1311.

Los contribuyentes inscritos en este régimen deben presentar declaración jurada informativa anual para el efecto utilizando el formulario web SAT-1189 hasta los períodos que terminaron al 31 de diciembre del 2012.

### **Declaración de retenciones a facturas especiales**

Las personas individuales o jurídicas que lleven contabilidad completa de acuerdo al Código de Comercio, los exportadores de productos agropecuarios, artesanales y productos reciclados, y a quienes la Administración Tributaria autorice, cuando emitan facturas especiales por cuenta del vendedor de bienes o del prestador de servicios de acuerdo con la Ley del Impuesto al Valor Agregado, deberán retener con carácter de pago definitivo el Impuesto Sobre la Renta, aplicando el tipo impositivo del Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, sin incluir el Impuesto al Valor Agregado.

Esta declaración se hará a través del formulario No. 1054 en papel y a través de web SAT 1331.

### **Declaración de retención a empleados**

Dentro del título III Rentas del trabajo en relación de dependencia, del Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria, del Congreso de la República, establece el artículo 76 Cálculo de retenciones: Al principio de cada año o al inicio de la relación laboral, el patrono o pagador hará una proyección de la renta neta anual del trabajador, a la cual le deducirá el monto de cuarenta y ocho mil quetzales por concepto de gastos personales y el monto de las cuotas anuales estimadas por concepto de pagos al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, Instituto de Previsión Militar y al Estado por concepto de cuotas a regímenes de

previsión social. Al valor obtenido, le aplicará el tipo impositivo correspondiente, de acuerdo a lo establecido en el artículo 73 de la misma ley, y cada mes, el patrono o pagador retendrá al trabajador, la doceava parte del monto proyectado.

Los tipos impositivos aplicables a la renta imponible calculada conforme a la ley vigente a partir de enero 2013, son del cinco y siete por ciento (5% y 7%), según el rango de renta imponible, y se aplican de acuerdo con la siguiente escala:

<b>Rango de renta imponible</b>	<b>Importe fijo</b>	<b>Tipo impositivo de</b>
Q.0.01 a Q 300,000.00	Q.0.00	5% sobre la renta imponible.
Q.300,000.01 en adelante	Q.15,000.00	7% sobre el excedente de Q.300,000.00.

Esta declaración debe presentarse dentro de los primeros diez días hábiles del mes siguiente al cual se haya efectuado la retención. Teniéndose que presentar ante la SAT mediante el formulario No. 1054 en papel y el 1055 a través de la web.

### **Retenciones de ISR por Ganancias (Rentas de Capital, Ganancias y Pérdidas de Capital)**

Las rentas gravadas de conformidad con el artículo 83 y 84 del Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria, del Congreso de la Republica, se clasifican en:

- a. Rentas del capital inmobiliario.
- b. Rentas del capital mobiliario.
- c. Ganancias y pérdidas de capital.
- d. Rentas provenientes de loterías, rifas, sorteos, bingos o eventos similares.

El tipo impositivo aplicable a la base imponible de las rentas de capital mobiliarias e inmobiliarias y para las ganancias de capital es del diez por ciento (10%) y para

la distribución de dividendos, ganancias y utilidades, independientemente de la denominación o contabilización que se le dé, es del cinco por ciento (5%).

Toda persona que pague rentas de capital, por cualquier medio o forma, cuando proceda, debe retener el impuesto sobre la renta a que se refiere el presente título y enterarlo mediante declaración jurada, a la Administración Tributaria, dentro del plazo de los primeros diez (10) días del mes inmediato siguiente a aquel en que se efectuó el pago o acreditamiento, mediante el formulario web SAT-No. 1321.

### **Declaración Jurada de Retenciones a Personas Individuales Jurídicas no Residentes en el País**

Según el artículo 99 del Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria, del Congreso de la Republica, quienes paguen las rentas devengadas por los contribuyentes sin establecimiento permanente, o los depositarios o administradores de los bienes o derechos de los contribuyentes sin establecimiento permanente, responden solidariamente por el pago del impuesto correspondiente a las rentas que hayan pagado o a las rentas de los bienes o derechos cuyo depósito o administración tengan encomendados, respectivamente.

Los tipos impositivos aplicables a los pagos o acreditación de las rentas gravadas en mención son los siguientes:

- a. El cinco por ciento (5%) que se aplica a:
  - Actividades de transporte internacional de carga y pasajeros:
  - Primas de seguros, primas de fianzas, reaseguros, retrocesiones, y reafianzamientos, que obtengan no residentes.

- Telefonía, transmisión de datos y comunicaciones internacionales de cualquier naturaleza y por cualquier medio, provenientes del servicio de comunicaciones de cualquier naturaleza entre Guatemala y otros países. En todos los casos, independientemente del lugar de constitución o domicilio de las empresas que prestan el servicio.
- Utilización de energía eléctrica suministrada desde el exterior del país.
- Los dividendos, reparto de utilidades, ganancias y otros beneficios, así como toda transferencia o acreditamiento en cuenta a sus casas matrices en el extranjero, sin contraprestación realizada por establecimientos permanentes de entidades no residentes.

Como excepción al tipo impositivo citado, se aplicará el tres por ciento (3%) por el suministro de noticias internacionales a empresas usuarias en el país, cualquiera que sea la forma de retribución y por la utilización en Guatemala de películas cinematográficas, tiras de historietas, fotonovelas, grabaciones musicales y auditivas y cualquier otra proyección, transmisión o difusión similar de imágenes o sonidos en la República, cualquiera que sea el medio empleado.

- b. El tipo impositivo del diez por ciento (10%) que se aplica a:
- Los intereses, en los términos del artículo 4 del decreto 10-2012, pagados o acreditados a no residentes.
- c. El tipo impositivo del quince por ciento (15%) que se aplica a:
- Los sueldos y salarios, dietas, comisiones, bonificaciones y otras remuneraciones que no impliquen reintegro de gastos.
  - Los pagos o acreditación en cuenta bancaria a deportistas y a artistas de teatro, televisión y otros espectáculos públicos o de actuación.
  - Las regalías, de fuente guatemalteca.
  - Los honorarios.

- El asesoramiento científico, económico, técnico o financiero.
- d. El tipo impositivo del veinticinco por ciento (25%) que se aplica a:  
Otras rentas gravadas no especificadas en los numerales anteriores.

Las personas individuales, jurídicas, los responsables o representantes de entes o patrimonios obligados a llevar contabilidad completa, de conformidad con el Código de Comercio o el Decreto 10-2012, que paguen, acrediten en cuenta bancaria o de cualquier manera pongan a disposición de no residentes rentas, deben retener el impuesto con carácter definitivo, aplicando a la base imponible establecida, el tipo impositivo indicado en los párrafos precedentes y enterarlo mediante declaración jurada a la Administración Tributaria, dentro del plazo de los primeros diez (10) días del mes inmediato siguiente a aquel en que se efectuó el pago o acreditamiento mediante el formulario web SAT-1352.

#### **1.6.3.4 Código de Comercio de Guatemala y sus reformas, Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala**

En Guatemala toda forma Jurídica o individual que se adquiriera para efectuar actividades de comercio, está regulada por el Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala y sus reformas, el cual considera en el artículo 2 a los comerciantes como “quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a lo siguiente:

- La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.
- La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios...”  
(05.02)

Asimismo, en el artículo 10 regula las formas de constitución legal que pueden adoptar para ejercer su fin, la sociedad colectiva, la sociedad en comandita simple, la sociedad en responsabilidad limitada, la sociedad anónima y la sociedad en comandita por acciones.

#### **1.6.3.5 Código Tributario, Decreto 6-61 del Congreso de la República de Guatemala**

Las normas de este Código son de derecho público y regirán las relaciones jurídicas que se originen de los tributos establecidos por el Estado, con excepción de las relaciones tributarias aduaneras y municipales, a las que se aplicarán en forma supletoria.

También se aplicarán supletoriamente a toda relación jurídica tributaria, incluyendo las que provengan de obligaciones establecidas a favor de entidades descentralizadas o autónomas y de personas de derecho público no estatales.

#### **1.6.3.6 Ley del Impuesto de Solidaridad, Decreto 73-2008 del Congreso de la República de Guatemala**

Se establece un Impuesto de Solidaridad, a cargo de las personas individuales o jurídicas, que dispongan de patrimonio propio, realicen actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional de Guatemala y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos.

Este impuesto se calculara por trimestre calendario sobre la base imponible que de cómo mayor resultado de aplicar el tipo impositivo del uno por ciento (1%) entre:

- La cuarta parte del monto del activo neto; o,
- La cuarta parte de los ingresos brutos.

El impuesto debe pagarse dentro del mes inmediato siguiente a la finalización de cada trimestre calendario, utilizando el formulario No. 1601 en papel y el 1609 a través de la web.

#### **1.6.3.7 Cuotas de Seguro Social**

Para el efecto se cancelarán cuotas mensuales de 4.83% como descuento a los empleados sobre el total de sueldo ordinario más cualquier otra remuneración exceptuando la bonificación, Decreto 78-89 y un 12.67% por parte del patrono sobre la misma base; en este porcentaje impositivo se incluyen las cuotas INTECAP e IRTRA (1% para cada uno), mediante el formulario proporcionado por el IGSS, que debe cancelarse dentro de los primeros 20 días del mes siguiente al que se realice el pago de sueldos.

#### **1.6.3.8 Impuesto único sobre inmuebles**

La liquidación de este impuesto se determina con base al registro de la matrícula fiscal que lleva para el efecto. Dicho registro debe ser verificado periódicamente por el Ministerio de Finanzas Públicas, a fin de que los avalúos y modificaciones que se procedan a inscribir, estén asentados correctamente.

La Municipalidad, emite los requerimientos de pago del impuesto, los que podrán fraccionarse en cuatro (4) cuotas trimestrales iguales, que el contribuyente pagará en las cajas receptoras del mismo.

## **CAPÍTULO II**

### **INFORMACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA**

#### **2.1 Información financiera**

##### **2.1.1 Antecedentes históricos**

Desde épocas antiguas se tiene la certeza de que se utilizó un registro contable en Egipto y Mesopotamia seis mil años antes de Cristo y de actividades bancarias entre los años 5400 y 3200 AC. en el Templo Rojo de Babilonia.

En el siglo XIV en las ciudades de Florencia, Génova y Venecia se encontraron varios libros pero es hasta el año de 1494 donde en esta última ciudad Fray Luca Da Borgo Pacioli escribe el primer libro de matemáticas que contiene conceptos relacionados con la contabilidad, es por esto que se le conoce como el padre de la contabilidad.

Las grandes transformaciones económicas, sociales y políticas motivadas por la revolución industrial determinan el cambio hacia una sociedad industrializada, así mismo, la revolución industrial motivó a que en Estados Unidos se diera la publicación de los “Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados” que son una serie de boletines sobre el tratamiento que se debe dar a los conceptos que integran los estados financieros, con la finalidad de evitar hasta donde sea posible las discrepancias en los criterios aplicados para su presentación y facilitando a los distintos usuarios su interpretación.

##### **2.1.2 Principios de contabilidad generalmente aceptados**

Los principios de contabilidad generalmente aceptados son reglas y procedimientos contables utilizados en la preparación de los estados financieros.

Algunos de estos principios han sido establecidos por entidades oficiales dedicadas a este propósito, como el Comité de Normas de Contabilidad

Financiera, mientras que otros han ganado aceptación simplemente a través de un uso generalizado. Entre los principios están los siguientes:

- **Período Contable:** Espacio de tiempo al que corresponde un estado de resultados. La mayoría de los informes financieros tienen un período contable de un año, pero los estados financieros se pueden preparar trimestralmente y también mensualmente.
- **Principio de Asociación:** El ingreso devengado durante un período contable se asocia con los gastos incurridos para generar ese ingreso.
- **Principio de Realización:** Determina cuando se debe asentar el ingreso en los registros contables. El ingreso se realiza cuando se prestan los servicios a los clientes o cuando se venden o se despachan las mercancías a los clientes.
- **Principio de Consistencia:** Este principio significa que una vez que una compañía haya adoptado un método contable particular debe seguir usándolo constantemente más que cambiarlo año tras año.
- **Empresa o negocio en Marcha:** Un supuesto de que una entidad comercial continúa operando indefinidamente y así llevar a cabo sus objetivos propuestos.
- **Principio de Revelación:** Los estados financieros deben revelar toda la información importante y relevante acerca de la posición financiera y los resultados de operación de una empresa.
- **Principio de Costo:** Indica que la evaluación de los activos en el estado de situación financiera debe basarse en el costo histórico y no en el valor corriente del mercado.
- **Principio de Objetividad:** Otra razón para utilizar el costo y no los valores actuales de mercadeo para contabilizar los activos radica en la necesidad de tener una base definida de evaluación, fundamentada en hechos reales.

### **2.1.3 Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES)**

La Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES), constituye la normativa contable emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad conocida por sus siglas en inglés IASB, el comité es parte de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad conocida por sus siglas en Inglés IASCF ambas con sede en Londres. Constituyen los estándares internacionales o normas internacionales en el desarrollo de la actividad contable para las pequeñas y medianas entidades y suponen un manual contable, ya que en ella se establecen los lineamientos para llevar la contabilidad de la forma como es aceptable en el mundo para las empresas enmarcadas en la categoría de pequeñas y medianas.

Anteriormente las normas contables dictadas entre 1973 y 2001, reciben el nombre de "Normas Internacionales de Contabilidad" (NIC) y fueron dictadas por el (IASC) International Accounting Standards Committee, precedente del actual IASB. Desde abril de 2001, año de constitución del IASB, este organismo adoptó todas las NIC y continuó su desarrollo, denominando a las nuevas, Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), posterior en el año 2009 se emitió Norma de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES) lo que se aplica para el presente documento.

#### **Adopción de normativa internacional en Guatemala**

En Guatemala el artículo 368 del Código de Comercio, establece que los comerciantes están obligados a llevar su contabilidad en forma organizada, de acuerdo con el sistema de partida doble usando principios de contabilidad generalmente aceptados.

No obstante lo anterior, la Junta Directiva del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores en su oportunidad publicó en el Diario de Centro América, el 4 de junio de 2001 y 16 de julio de 2002, una resolución que en su artículo 1 resolvió adoptar el marco conceptual para la preparación de Estados Financieros las Normas Internacionales de Contabilidad NIC, como Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Guatemala, y en su artículo 4 derogó todos los principios de contabilidad generalmente aceptados a partir del 1 de enero y del 1 de julio de 2002 según correspondían los períodos contables en ese año.

Posteriormente con la creación del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala CCPAG, en junio de 2005, asumió la responsabilidad que en su momento estuvo a cargo del IGCPA, por lo tanto actualmente es la entidad rectora de la profesión de Contaduría Pública y Auditoría en Guatemala, siendo el responsable de promover la investigación permanente de las normas y técnicas de contabilidad y auditoría, que deban regir en Guatemala.

Dicho Colegio, el 20 de Diciembre 2007, publicó en el Diario de Centro América la resolución del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, en la 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 de esta resolución fue optativa a partir del año 2008 y obligatoria a partir de enero 2009. Para dar paso a la adopción de la NIIF para PYMES la Junta Directiva del CCPAG publicó en el Diario de Centro América el 13 de julio 2010 la resolución de fecha siete de julio de 2010.

## **2.1.4 Componentes de estados financieros**

### **2.1.4.1 Estado de situación financiera**

El estado de situación financiera “muestra la posición financiera de una empresa en un punto específico en el tiempo. Indica las inversiones realizadas por una compañía bajo la forma de activos y los medios a través de los cuales se financiaron los activos, ya sea que los fondos se hubieren obtenido mediante la solicitud de fondos en préstamo o mediante la venta de acciones de capital” (1:97)

De acuerdo a la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades NIIF para PYMES en la sección 4, los componentes del estado de situación financiera en ocasiones llamado el balance, presenta los activos y pasivos corrientes y no corrientes, y el patrimonio.

#### a) Activos y pasivos corrientes

Se entiende por activos y pasivos corrientes aquellos que tratan de efectivo y equivalentes de efectivo, asimismo también se incluyen todas aquellas cuentas que su saldo se espera realizar en un período corto o dentro de un mismo período contable, es decir, vender, cobrar o pagar en un período de 12 meses.

#### b) Activos y pasivos no corrientes

Se entiende por activos y pasivos no corrientes aquellos en que su saldo se espera realizar por más de un período contable, por ejemplo, activos fijos, préstamos a largo plazo, entre otros.

#### c) Capital y reservas

Se conforman por el capital emitido, las reservas, la ganancia acumulada y el resultado del período.

A continuación se presenta un esquema del estado de situación financiera, según la norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades NIIF para PYMES en su sección número cuatro.

**Empresa ABC, S. A.**  
**Estado de Situación Financiera**  
**Al 31 de diciembre del 20XX**

Cifras expresadas en unidades monetarias

<b>ACTIVOS</b>	<b>AÑO 20XX</b>	<b>AÑO 20XX</b>
<b>Activos corrientes</b>		
Efectivo y equivalentes al efectivo	312,400	322,900
Cuentas comerciales por cobrar	91,600	110,800
Otros activos financieros (instrumentos de cobertura derivados)	2,000	1,100
Inventarios	135,230	132,500
Otros activos corrientes	<u>23,650</u>	<u>11,350</u>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b><u>564,880</u></b>	<b><u>578,650</u></b>
<b>Activos no corrientes</b>		
Activos financieros (inversiones en acciones)	100,150	110,770
Inversiones en asociadas	100,500	121,000
Contabilizadas al valor razonable	60,000	71,000
Contabilizadas al costo menos el deterioro del valor	40,500	50,000
Inversiones en entidades controladas de forma conjunta	42,000	35,000
Contabilizadas al valor razonable	20,000	13,000
Contabilizadas al costo menos el deterioro del valor	22,000	22,000
Propiedades de inversión (Contabilizadas al valor razonable)	150,000	120,000
Propiedades, planta y equipo (contabilizados al costo menos la depreciación acumulada)	200,700	240,020
Activos biológicos	70,000	75,000
Contabilizados al valor razonable	30,000	25,000
Contabilizados al costo menos el deterioro del valor	40,000	50,000

Plusvalía	80,800	91,200
Otros activos intangibles	107,070	127,560
Activos por impuestos diferidos	<u>50,400</u>	<u>25,000</u>
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b><u>901,620</u></b>	<b><u>945,550</u></b>
<b>Activos totales</b>	<b><u>1,466,500</u></b>	<b><u>1,524,200</u></b>

## **PASIVOS Y PATRIMONIO**

### **Pasivos corrientes**

Sobregiros bancarios	10,000	17,000
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	90,100	160,620
Préstamos a corto plazo	150,000	200,000
Parte corriente de préstamos bancarios	20,000	20,000
Parte corriente de arrendamientos financieros	1,500	1,200
Parte corriente de obligaciones por beneficios a los empleados	15,000	10,000
Cuentas por pagar por impuestos corrientes	23,500	40,800
Provisiones a corto plazo	<u>5,000</u>	<u>4,800</u>
<b>Pasivos corrientes totales</b>	<b><u>315,100</u></b>	<b><u>454,420</u></b>

### **Pasivos no corrientes**

Préstamos bancarios	65,000	85,000
Obligaciones por arrendamientos financieros	2,300	3,800
Provisión por restauración ambiental	26,550	48,440
Obligaciones a largo plazo por beneficios a los empleados	78,000	75,000
Pasivos por impuestos diferidos	<u>5,800</u>	<u>26,040</u>
<b>Pasivos no corrientes totales</b>	<b><u>177,650</u></b>	<b><u>238,280</u></b>
<b>Pasivos totales</b>	<b><u>492,750</u></b>	<b><u>692,700</u></b>

**Patrimonio**

Capital en acciones	650,000	600,000
Ganancias acumuladas	243,500	161,700
Ganancias actuariales por planes de beneficios definidos	8,200	20,100
Ganancias sobre coberturas de riesgos tasa de cambio de la moneda extranjera de compromisos en firme	<u>2,000</u>	<u>1,100</u>
Patrimonio total atribuible a los propietarios de la Controladora	<u>903,700</u>	<u>782,900</u>
<b>Participaciones no controladoras</b>	<b><u>70,050</u></b>	<b><u>48,600</u></b>
<b>Patrimonio total</b>	<b><u>973,750</u></b>	<b><u>831,500</u></b>
<b>Patrimonio y pasivos totales</b>	<b><u>1,466,500</u></b>	<b><u>1,524,200</u></b>

**2.1.4.2 Estado del resultado integral y estado de resultados**

El estado de resultado integral y estado de resultados, se orienta en la sección 5 de la NIIF para PYMES, en esa sección requiere que una entidad presente su resultado integral total para un periodoes decir, su rendimiento financiero para el periodo en uno o dos estados financieros. Establece la información que tiene que presentarse en esos estados y cómo presentarla.

Una entidad puede presentar su resultado con 2 enfoques definidos en sus políticas:

- a. En un único estado del resultado integral, en cuyo caso el estado del resultado integral presentará todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en el periodo.

**Empresa ABC, S. A.**  
**Estado del resultado integral**  
**Para el año finalizado el 31 de diciembre de 20XX**  
**Cifras expresadas en unidades monetarias xxx**

	<b>AÑO 20XX</b>	<b>AÑO 20XX</b>
Ingresos de actividades ordinarias	680,000	525,000
Costo de ventas	(400,000)	(300,000)
Costos de distribución	(8,580)	(5,830)
Gastos de administración	(50,000)	(40,000)
Costos financieros	(22,300)	(19,700)
Participación en las ganancias de asociadas	42,100	38,560
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	<b>241,220</b>	<b>198,030</b>
Gasto por impuestos a las ganancias	(60,305)	(49,508)
<b>Ganancia del año procedente de operaciones continuadas</b>	<b>180,915</b>	<b>148,522</b>
Pérdida del año procedente de operaciones discontinuadas	(24,780)	-----
<b>Ganancia del año</b>	<b><u>156,135</u></b>	<b><u>148,522</u></b>
<b>Otro resultado integral:</b>		
Diferencias de cambio al proceder a la conversión por negocios en el extranjero, neto de impuestos	10,260	(22,360)
Ganancias actuariales sobre obligaciones de pensión por beneficios definidos, neto de impuestos	(720)	(520)
Participación de otro resultado integral de asociadas	<u>(3,800)</u>	<u>4,750</u>
<b>Otro resultado integral del año, neto de impuestos</b>	<b><u>5,740</u></b>	<b><u>(18,130)</u></b>
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO</b>	<b><u>161,875</u></b>	<b><u>130,392</u></b>

b. En dos estados.

- Un estado de resultados y
- Un estado del resultado integral,

Se reconocen tres tipos de otro resultado integral como parte del resultado integral total, fuera del resultado, cuando se producen:

- (i) Algunas ganancias y pérdidas que surjan de la conversión de los estados financieros de un negocio en el extranjero, detalladas en la Sección 30 conversión de moneda extranjera.
- (ii) Algunas ganancias y pérdidas actuariales, que tengan relación a los beneficios a empleados en la sección 28 de la misma NIIF.
- (iii) Algunos cambios en los valores razonables de los instrumentos de cobertura mencionados en la sección 12 de la NIIF, otros temas relacionados con los instrumentos financieros.

**Empresa ABC, S. A.**

**Estado del resultado Integral**

**Para el año finalizado el 31 de diciembre de 20XX**

**Cifras expresadas en unidades monetarias XX**

	<b>AÑO 20XX</b>	<b>AÑO 20XX</b>
Ingresos de actividades ordinarias	680,000	525,000
Costo de ventas	(400,000)	(300,000)
Costos de distribución	(8,580)	(5,830)
Gastos de administración	(50,000)	(40,000)
Costos financieros	(22,300)	(19,700)
Participación en las ganancias de asociadas	<u>42,100</u>	<u>38,560</u>
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	<b>241,220</b>	<b>198,030</b>
Gasto por impuestos a las ganancias	<u>(60,305)</u>	<u>(49,508)</u>
<b>Ganancia del año precedente de operaciones continuadas</b>	<b>180,915</b>	<b>148,522</b>
Pérdida del año precedente de operaciones discontinuadas	<u>(24,780)</u>	<u>—</u>
<b>GANANCIA DEL PERIODO</b>	<b><u>156,135</u></b>	<b><u>148,522</u></b>
 <b>La ganancia del año es atribuible a:</b>		
Propietarios de la controladora	151,135	144,522
Participaciones no controladoras	<u>5,000</u>	<u>4,000</u>
	<b><u>156,135</u></b>	<b><u>148,522</u></b>

**Empresa ABC, S. A.**  
**Estado del resultado integral**  
**Para el año finalizado el 31 de diciembre de 20XX**  
**Cifras expresadas en unidades monetarias XX**

	<b>AÑO 20XX</b>	<b>AÑO 20XX</b>
<b>Ganancia del año</b>	156,135	148,522
<b>Otro resultado integral:</b>		
Diferencias de cambio al proceder a la conversión por negocios en el extranjero, neto de impuestos	10,260	(22,360)
Ganancias actuariales sobre obligaciones de pensión por beneficios definidos, neto de impuestos	(720)	(520)
Participación de otro resultado integral de asociadas	<u>(3,800)</u>	<u>4,750</u>
<b>Otro resultado integral del año, neto de impuestos</b>	<b><u>5,740</u></b>	<b><u>(18,130)</u></b>
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO</b>	<b><u>161,875</u></b>	<b><u>130,392</u></b>

**El resultado integral total del año es atribuible a:**

Propietarios de la controladora	156,575	126,592
Participaciones no controladoras	<u>5,300</u>	<u>3,800</u>
	<b><u>161,875</u></b>	<b><u>130,392</u></b>

**Desglose de los gastos**

Una entidad presentará un desglose de gastos, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de los gastos dentro de la entidad, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante, para lo cual se dispone en base a la NIIF para PYMES de la forma siguiente:

- a. Desglose por naturaleza de los gastos:** Según este método de clasificación, los gastos se agruparán en el estado del resultado integral de acuerdo con su naturaleza (por ejemplo depreciación, compras de materiales, costos de transporte, beneficios a los empleados y costos de publicidad) y no se redistribuirán entre las diferentes funciones dentro de la entidad.

**Empresa ABC, S. A.**  
**Estado del resultado integral**  
**Para el año finalizado el 31 de diciembre de 20XX**  
**Cifras expresadas en unidades monetarias XX**

	<b>AÑO 20XX</b>	<b>AÑO 20XX</b>
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>	734,000	557,000
Ganancias en el valor razonable de las propiedades de inversión	1,000	500
Variación en los inventarios de productos terminados y en proceso	(26,480)	(42,180)
Consumos de materias primas y consumibles	(378,000)	(232,000)
Gastos por beneficios a los empleados	(78,000)	(76,000)
Gastos por depreciación y amortización	(25,600)	(21,200)
Deterioro del valor de propiedades, planta y equipo	–	(3,200)
Costos de publicidad	(3,000)	(2,800)
Costos de flete de la materia prima	(2,000)	(750)
Gastos del arrendamiento operativo	(400)	(150)
Costos financieros	(22,300)	(19,700)
Participación en las pérdidas de la asociada	<u>(100)</u>	<u>(50)</u>
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	<b>199,120</b>	<b>159,470</b>
Gasto por impuestos a las ganancias	<u>(49,780)</u>	<u>(36,868)</u>
<b>Ganancia del año procedente de operaciones continuadas</b>	<b>149,340</b>	<b>122,602</b>
Pérdida del año procedente de operaciones discontinuadas	<u>(24,780)</u>	<u>(3,000)</u>
<b>GANANCIA DEL PERIODO</b>	<b><u>124,560</u></b>	<b><u>119,602</u></b>
 <b>Otro resultado integral:</b>		
Diferencias de cambio al proceder a la conversión por negocios en el extranjero, neto de impuestos	10,260	(22,360)
Pérdidas actuariales sobre planes de pensión por Beneficios definidos, neto de impuestos	(720)	(520)

Cambio en el valor razonable de instrumentos de cobertura, neto de impuestos	(3,800)	4,750
Ganancias (pérdidas) reclasificadas sobre los instrumentos de cobertura a resultados	<u>1,560</u>	<u>(846)</u>
<b>Otro resultado integral del año, neto de impuestos</b>	<b><u>7,300</u></b>	<b><u>(18,976)</u></b>
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO</b>	<b><u>131,860</u></b>	<b><u>100,626</u></b>

**b. Desglose por función de los gastos:** Según este método de clasificación, los gastos se agruparán de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas o, por ejemplo, de los costos de actividades de distribución o administración. Como mínimo una entidad revelará, según este método, su costo de ventas de forma separada de otros gastos.

**Empresa ABC, S. A.**

**Estado del resultado integral**

**Para el año finalizado el 31 de diciembre de 20XX**

**Cifras expresadas en unidades monetarias XX**

	<b>AÑO 20XX</b>	<b>AÑO 20XX</b>
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>	734,000	557,000
Ganancias en el valor razonable de las propiedades de inversión	1,000	500
Costo de las ventas	(458,280)	(326,730)
Costos de distribución	(29,300)	(27,250)
Gastos de administración	(25,900)	(24,300)
Costos financieros	(22,300)	(19,700)
Participación en las pérdidas de la asociada	<u>(100)</u>	<u>(50)</u>
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	<b>199,120</b>	<b>159,470</b>
Gasto por impuestos a las ganancias	<u>(49,780)</u>	<u>(36,868)</u>
<b>Ganancia del año procedente de operaciones continuadas</b>	<b>149,340</b>	<b>122,602</b>
Pérdida del año procedente de operaciones discontinuadas	(24,780)	(3,000)
<b>GANANCIA DEL PERIODO</b>	<b><u>124,560</u></b>	<b><u>119,602</u></b>

**Otro resultado integral:**

Diferencias de cambio al proceder a la conversión por negocios en el extranjero, neto de impuestos	10,260	(22,360)
Pérdidas actuariales sobre planes de pensión por beneficios definidos, neto de impuestos	(720)	(520)
Cambio en el valor razonable de instrumentos de cobertura, neto de impuestos	(3,800)	4,750
Ganancias (pérdidas) reclasificadas sobre el instrumento de cobertura a resultados	1,560	(846)
<b>Otro resultado integral del año, neto de impuestos</b>	<b><u>7,300</u></b>	<b><u>(18,976)</u></b>
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO</b>	<b><u>131,860</u></b>	<b><u>100,626</u></b>

**2.1.4.3 Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas**

La sección seis de la NIIF para PYMES establece los requerimientos para presentar los cambios en el patrimonio de una entidad para un periodo, en un estado de cambios en el patrimonio o, si se cumplen las condiciones especificadas y una entidad así lo decide, en un estado de resultados y ganancias acumuladas.

**Estado de cambios en el patrimonio**

El estado de cambios en el patrimonio presenta el resultado del periodo sobre el que se informa de una entidad, las partidas de ingresos y gastos reconocidas en el otro resultado integral para el periodo, los efectos de los cambios en políticas contables y las correcciones de errores reconocidos en el periodo, y los importes de las inversiones hechas, y los dividendos y otras distribuciones recibidas, durante el periodo por los inversores en patrimonio.

**Información a presentar en el estado de cambios en el patrimonio**

Una entidad presentará un estado de cambios en el patrimonio que muestre:

(a) El resultado integral total del periodo, mostrando de forma separada los importes totales atribuibles a los propietarios de la controladora y a las participaciones no controladoras.

(b) Para cada componente de patrimonio, los efectos de la aplicación retroactiva o la reexpresión retroactiva reconocidos según la Sección 10 Políticas Contables, Estimaciones y Errores.

(c) Para cada componente del patrimonio, una conciliación entre los importes en libros, al comienzo y al final del periodo, revelando por separado los cambios procedentes de:

(i) El resultado del periodo.

(ii) Cada partida de otro resultado integral.

(iii) Los importes de las inversiones por los propietarios y de los dividendos y otras distribuciones hechas a éstos, mostrando por separado las emisiones de acciones, las transacciones de acciones propias en cartera, los dividendos y otras distribuciones a los propietarios, y los cambios en las participaciones en la propiedad en subsidiarias que no den lugar a una pérdida de control.

A continuación un ejemplo de presentación del estado de cambios en el patrimonio:

EMPRESA ABC, S. A.

Estado de los cambios en el patrimonio para el año finalizado el 31 de diciembre de 20XX  
(Cifras expresadas en miles de unidades monetarias)

	Capital en acciones	Ganancias acumuladas	Coberturas del riesgo de tasa de cambio en transacciones previstas	Cobertura del riesgo de precio de materia prima cotizada en transacciones previstas	Atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio total
<b>Balance al 1 de enero de 20XX (SALDO INICIAL)</b>	500,000	256,000	(4,000)	2,000	754,000	83,778	837,778
Corrección de un error de un periodo anterior	-	5,000	-	-	5,000	500	5,500
Cambios en políticas contables	-	5,500	-	-	5,500	667	6,167
<b>Balance reexpresado al 1 de enero de 20XX (SALDO INICIAL)</b>	500,000	266,500	(4,000)	2,000	764,500	84,945	849,445
Resultado integral total	-	64,000	2,600	(1,100)	65,500	7,111	72,611
Resultados	-	60,000	-	-	60,000	6,000	66,000
Conversión de negocios en el extranjero	-	6,400	-	-	6,400	2,110	8,510
Pérdidas actuariales; planes de beneficios definidos	-	(2,400)	-	-	(2,400)	(995)	(3,395)
Cambios en el valor razonable del instrumento de cobertura, neto de impuestos	-	-	3,000	(2,000)	1,000	-	1,000
Reclasificados a resultados	-	-	(400)	900	500	-	500
<b>Transacciones con propietarios</b>	-	(8,000)	-	-	(8,000)	(889)	(8,889)
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-
<b>Balance reexpresado al 31 dic 20XX</b>	500,000	322,500	(1,400)	900	822,000	91,167	913,167
Resultado integral total	-	101,100	800	(500)	101,400	11,233	112,633
Resultados	-	98,300	-	-	98,300	10,000	108,300
Conversión de negocios en el extranjero	-	3,200	-	-	3,200	1,333	4,533
Pérdidas actuariales; planes de beneficios definidos	-	(400)	-	-	(400)	(100)	(500)
Cambios en el valor razonable del instrumento de cobertura, neto de impuestos	-	-	1,000	(800)	200	-	200
Reclasificados a resultados	-	-	(200)	300	100	-	100
<b>Transacciones con propietarios</b>	-	-	-	-	-	-	-
Emissiones de capital en acciones	100,000	-	-	-	100,000	-	100,000
Dividendos	-	(12,000)	-	-	(12,000)	(1,333)	(13,333)
<b>Transacciones entre propietarios</b>	-	-	-	-	-	-	-
Acciones adquiridas en una subsidiaria de la participación no controladora	-	(3,000)	-	-	(3,000)	(5,000)	(8,000)
<b>Balance al 31 dic 20XX SALDO FINAL</b>	600,000	408,600	(600)	400	1,008,400	96,067	1,104,467

## **Estado de resultados y ganancias acumuladas**

El estado de resultados y ganancias acumuladas presenta los resultados y los cambios en las ganancias acumuladas de una entidad para un periodo sobre el que se informa. El párrafo 3.18 permite a una entidad presentar un estado de resultados y ganancias acumuladas en lugar de un estado del resultado integral y un estado de cambios en el patrimonio si los únicos cambios en su patrimonio durante los periodos en los que se presentan estados financieros surgen del resultado, pago de dividendos, correcciones de errores de los periodos anteriores y cambios de políticas contables.

## **Información a presentar en el estado de resultados y ganancias acumuladas**

Una entidad presentará en el estado de resultados y ganancias acumuladas, además de la información exigida en la Sección 5 de la NIIF para PYMES Estado del resultado integral y estado de resultados, las siguientes partidas:

- a. Ganancias acumuladas al comienzo del periodo sobre el que se informa.
- b. Dividendos declarados durante el periodo, pagados o por pagar.
- c. Reexpresiones de ganancias acumuladas por correcciones de los errores de periodos anteriores.
- d. Reexpresiones de ganancias acumuladas por cambios en políticas contables.
- e. Ganancias acumuladas al final del periodo sobre el que se informa.

Se presenta el ejemplo del estado de resultados y ganancias acumuladas para una entidad:

**Empresa ABC, S. A.**  
**Estado del resultado integral**  
**Para el año finalizado el 31 de diciembre de 20XX**  
**(en miles de unidades monetarias XXX)**

	<b>Año 20XX</b>	<b>Año 20XX</b>
	<b>Actual</b>	<b>Anterior</b>
Ingresos de actividades ordinarias	745,000	693,000
Otros ingresos	45,000	36,520
Variación en los inventarios de productos terminados y en proceso	31,000	23,000
Consumos de materias primas y consumibles	(461,000)	(342,000)
Gastos por beneficios a los empleados	(220,000)	(197,000)
Gastos por depreciación y amortización	(45,000)	(40,500)
Otros gastos	(9,000)	(8,900)
Costos financieros	<u>(18,000)</u>	<u>(21,320)</u>
<b>Ganancia antes de impuestos 20XX INICIAL :</b>	<b>68,000</b>	<b>142,800</b>
Gasto por impuestos a las ganancias 20XX INICIAL:	<u>(42,000)</u>	<u>(35,700)</u>
<b>GANANCIA DEL PERIODO (20XX INICIAL:</b>	<b><u>26,000</u></b>	<b><u>107,100</u></b>
Ganancias acumuladas al comienzo del año	307,100	254,000
Como se expresó anteriormente	349,850	284,000
Corrección de un error de un periodo anterior*	(42,750)	(30,000)
Ganancias del año atribuibles a los propietarios de la controladora (20XX INICIAL:	21,000	103,100
Dividendos declarados y pagados	<u>(60,000)</u>	<u>(50,000)</u>
<b>Ganancias acumuladas al final del año</b>	<b><u>268,100</u></b>	<b><u>307,100</u></b>

\* El error se relacionó únicamente con la ganancia de la controladora, por lo que no tuvo efecto alguno sobre la participación no controladora.

#### **2.1.4.4 Estado de flujos de efectivo**

“Documento en el que se reporta el efecto de las actividades de operación, inversión y financiamiento de los flujos de efectivo a lo largo de un período contable”.(1:96)

El estado de flujos de efectivo está contemplado en la sección siete de la NIIF para PYMES, establece la información a incluir y cómo presentarla. El estado de flujos de efectivo proporciona información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad durante el periodo sobre el que se informa, mostrando por separado los cambios según procedan de actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiación.

#### **a) Terminología básica**

##### **a.1 Efectivo**

Se entiende por efectivo, la caja tanto en moneda nacional como en moneda extranjera y de la misma forma los depósitos bancarios.

##### **a.2 Equivalentes de efectivo**

“Los equivalentes al efectivo son inversiones a corto plazo de gran liquidez que se mantienen para cumplir con los compromisos de pago a corto plazo más que para propósitos de inversión u otros. Por tanto, una inversión cumplirá las condiciones de equivalente al efectivo solo cuando tenga vencimiento próximo, por ejemplo de tres meses o menos desde la fecha de adquisición. Los sobregiros bancarios se consideran normalmente actividades de financiación similares a los préstamos. Sin embargo, si son reembolsables a petición de la otra parte y forman una parte integral de la gestión de efectivo de una entidad, los sobregiros bancarios son componentes del efectivo y equivalentes al efectivo.

### **a.3 Actividades de operación**

Las actividades de operación son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos de actividades ordinarias de la entidad. Por ello, los flujos de efectivo de actividades de operación generalmente proceden de las transacciones y otros sucesos y condiciones que entran en la determinación del resultado. Son ejemplos de flujos de efectivo por actividades de operación los siguientes:

- Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios.
- Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias.
- Pagos a proveedores de bienes y servicios.
- Pagos a los empleados y por cuenta de ellos.
- Pagos o devoluciones del impuesto a las ganancias, a menos que puedan clasificarse específicamente dentro de las actividades de inversión y financiación.
- Cobros y pagos procedentes de inversiones, préstamos y otros contratos mantenidos con propósito de intermediación o para negociar que sean similares a los inventarios adquiridos específicamente para revender.

Algunas transacciones, tales como la venta de una partida de propiedades, planta y equipo por una entidad manufacturera, pueden dar lugar a una ganancia o pérdida que se incluye en el resultado. Sin embargo, los flujos de efectivo relacionados con estas transacciones son flujos de efectivos procedentes de actividades de inversión.

#### **a.4 Actividades de inversión**

Actividades de inversión son las de adquisición y disposición de activos a largo plazo, y otras inversiones no incluidas en equivalentes al efectivo. Ejemplos de flujos de efectivo por actividades de inversión son:

- Pagos por la adquisición de propiedades, planta y equipo (incluyendo trabajos realizados por la entidad para sus propiedades, planta y equipo), activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- Pagos por la adquisición de instrumentos de patrimonio o de deuda emitidos por otras entidades y participaciones en negocios conjuntos (distintos de los pagos por esos instrumentos clasificados como equivalentes al efectivo, o mantenidos para intermediación o negociar).
- Cobros por la venta de instrumentos de patrimonio o de deuda emitidos por otras entidades y participaciones en negocios conjuntos (distintos de los cobros por esos instrumentos clasificados como equivalentes de efectivo o mantenidos para intermediación o negociar).
- Anticipos de efectivo y préstamos a terceros.
- Cobros procedentes del reembolso de anticipos y préstamos a terceros.
- Cobros procedentes de contratos de futuros, a término, de opción y de permuta financiera, excepto cuando los contratos se mantengan por intermediación o para negociar, o cuando los cobros se clasifiquen como actividades de financiación.

Cuando un contrato se contabiliza como una cobertura, una entidad clasificará los flujos de efectivo del contrato de la misma forma que los flujos de efectivo de la partida que está siendo cubierta.

## **a.5 Actividades de financiación**

Actividades de financiación son las actividades que dan lugar a cambios en el tamaño y composición de los capitales aportados y de los préstamos tomados de una entidad. Son ejemplos de flujos de efectivo por actividades de financiación:

- Cobros procedentes de la emisión de acciones u otros instrumentos de capital.
- Pagos a los propietarios por adquirir o rescatar las acciones de la entidad.
- Cobros procedentes de la emisión de obligaciones, préstamos, pagarés, bonos, hipotecas y otros préstamos a corto o largo plazo.
- Reembolsos de los importes de préstamos.
- Pagos realizados por un arrendatario para reducir la deuda pendiente relacionada con un arrendamiento financiero.

## **b) Métodos de presentación del estado de flujos de efectivo**

Una entidad presentará los flujos de efectivo procedentes de actividades de operaciones utilizando:

El método indirecto, según el cual el resultado se ajusta por los efectos de las transacciones no monetarias, cualquier pago diferido o acumulaciones (o devengos) por cobros y pagos por operaciones pasadas o futuras, y por las partidas de ingreso o gasto asociadas con flujos de efectivo de inversión o financiación, o

El método directo, según el cual se revelan las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos.

### **b.1 Método indirecto**

En el método indirecto, el flujo de efectivo neto por actividades de operación se determina ajustando el resultado, en términos netos, por los efectos de:

- Los cambios durante el periodo en los inventarios y en los derechos por cobrar y obligaciones por pagar de las actividades de operación;

- Las partidas sin reflejo en el efectivo, tales como depreciación, provisiones, impuestos diferidos, ingresos acumulados (o devengados) (gastos) no recibidos (pagados) todavía en efectivo, pérdidas y ganancias de cambio no realizadas, participación en ganancias no distribuidas de asociadas, y participaciones no controladoras; y
- Cualesquiera otras partidas cuyos efectos monetarios se relacionen con inversión o financiación.

A continuación se presenta un ejemplo:

**Empresa ABC, S. A.**  
**Estado de flujos de efectivo**  
**Período del 01 de enero al 31 de diciembre del 20XX**  
**Expresado en \_\_\_\_\_**

Flujo de efectivo de las actividades de operación	
Cobros de clientes	X
Pago a proveedores y personal	(X)
Intereses pagados	(X)
Impuesto sobre las ganancias	(X)
Flujos netos de efectivo por las actividades de operación	<u>XX</u>
 Flujo de efectivo por actividades de inversión	
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	(X)
Adquisiciones de la subsidiaria X	(X)
Cobros por venta de equipos	X
Intereses cobrados	X
Dividendos cobrados	X
Flujos de efectivo usados en actividades de inversión	<u>XX</u>
 Flujos de efectivo por actividades de financiación	
Cobros por emisión de capital	X
Cobro de préstamos tomados a largo plazo	X
Pagos de pasivo derivados de arrendamiento financiero	(X)
Dividendos pagados a los propietarios	(X)
Flujos de efectivo usados en actividades de financiación	<u>XX</u>
 Incremento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	X
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	<u>X</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	<u><u>X</u></u>

## b.2 Método directo

En el método directo, el flujo de efectivo neto de las actividades de operación se presenta revelando información sobre las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos. Esta información se puede obtener:

- de los registros contables de la entidad; o
- ajustando las ventas, el costo de las ventas y otras partidas en el estado del resultado integral (o el estado de resultados, si se presenta) por:
  - (i) los cambios durante el periodo en los inventarios y en los derechos por cobrar y obligaciones por pagar de las actividades de operación;
  - (ii) otras partidas sin reflejo en el efectivo; y
  - (iii) otras partidas cuyos efectos monetarios son flujos de efectivo de inversión o financiación.

<b>Empresa ABC, S. A.</b>	
<b>Estado de flujos de efectivo</b>	
<b>Período del 01 de enero al 31 de diciembre del 20XX</b>	
<b>Expresado en _____</b>	
Flujos de efectivo por actividades de operación	
Ganancias de las actividades de operación antes de impuestos	XX
Depreciaciones, pérdidas en cambio y gastos financieros	X
Ingresos financieros	(X)
Ganancia ordinaria antes de cambios en capital de trabajo	X
Incremento de deudores comerciales y otros	(X)
Disminución de inventarios	X
Disminución de acreedores comerciales	(X)
Efectivo generado por las operaciones	X
Intereses e impuestos pagados	(X)
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	XX
Flujos de efectivo por actividades de inversión	
Adquisición de activos y subsidiarias	(X)
Cobros por venta de equipo, intereses y dividendos	X
Flujos netos de efectivo usados en actividades de inversión	XX

Flujos de efectivo por actividades de financiación	
Cobros por emisión de capital y préstamos otorgados	X
Pagos de pasivo derivados de arrendamiento financiero	(X)
Dividendos pagados a los propietarios	<u>(X)</u>
Flujos netos de efectivo usados en actividades de financiación	X
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período	<u>X</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período	<u><u>X</u></u>

Los principales estados financieros para efecto del estudio que se desarrolla y los fines que se persiguen deben presentarse respetando la estructura técnica para lo cual se debe desglosar en cada una de sus líneas de negocio es decir presentando un juego de estados financieros para cada una de ellas, a modo de observar el resultado concatenado al estado financiero consolidado.

#### **2.1.4.5 Notas a los estados financieros**

Se entiende por notas a los estados financieros, toda la información de carácter general de la empresa, así como todas las descripciones y detalles de las partidas que se encuentran incorporadas en el estado de situación financiera, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio y estado de flujos de efectivo. Estas notas son revelaciones obligatorias exigidas por la norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades, para una mejor comprensión y análisis de los estados financieros y constituyen una parte integral de los mismos.

A continuación se presenta un ejemplo de las posibles notas que pueden adjuntarse a los estados financieros. Es importante mencionar que éste es sólo un ejemplo, por lo que pueden existir más notas a los estados financieros.

Nota 1. Historia de la compañía

Nota 2. Políticas contables y de valuación unidad monetaria, valuación de activos fijos y cálculo de depreciación, valuación de inventarios, reconocimiento

de ingresos, provisiones laborales, entre otros

Nota 3. Integración de propiedad, planta y equipo

Nota 4. Integración de inversiones

Nota 5. Integración de cargos diferidos

Nota 6. Integración de inventarios

Nota 7. Integración de cuentas por cobrar

Nota 8. Integración de obligaciones hipotecarias

Nota 9. Integración de cuentas por pagar y pasivos acumulados

Nota 10. Saldos y transacciones en compañías relacionadas

Nota 11. Integración de gastos de operación

Nota 12. Integración de impuesto sobre la renta

Nota 13. Integración de reserva legal y utilidades retenidas

Nota 14. Contingencias y compromisos

Nota 15. Situación fiscal

#### **2.1.4.6 Información financiera por segmentos o por segmentos de operación**

Con la llegada de compañías transnacionales a los países del Istmo Centroamericano, se obligó al crecimiento, diversificación y especialización de los bienes y servicios a que se dedican las compañías que para este trabajo de tesis, a esa diversidad le denominamos líneas de negocio, cada una de ellas puede variar en cuanto a oportunidades de negocio y riesgos financieros y económicos, afectando directamente la economía de la compañía. Por lo tanto, para los usuarios de los estados financieros es de mucha importancia estudiar la información de forma segmentada para identificar qué producto o área es rentable o donde existen mayores riesgos y así, realizar la mejor gestión administrativa.

La base técnica establecida para esta forma de presentación de la información para su interpretación y análisis está regulada por la norma internacional de

Información Financiera número 8 (NIIF 8), Segmentos de Operación, que sustituyó a la Norma Internacional de contabilidad número 14 (NIC 14), ambas emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) hoy IASB, por sus siglas en inglés, en la cual figura lo siguiente:

El objetivo de esta Norma es el establecimiento de las políticas de información financiera por segmentos -información acerca de los diferentes tipos de productos y servicios que la entidad elabora y de las diferentes áreas geográficas en las que opera, con el fin de ayudar a los usuarios de los estados financieros, para:

- a. Entender mejor el desempeño de la entidad en el pasado;
- b. Evaluar mejor los rendimientos y riesgos de la entidad; y
- c. Realizar juicios más informados acerca de la entidad en su conjunto.

Muchas entidades suministran productos o servicios, u operan en áreas geográficas que están sujetas a diferentes tasas de rendimiento, oportunidades de crecimiento, expectativas de futuro y riesgos. La información respecto a los diferentes tipos de productos y servicios de la entidad, así como respecto a las distintas áreas geográficas, denominada a menudo información segmentada, es relevante para la evaluación de los rendimientos y riesgos de una entidad diversificada o multinacional, pero no siempre se puede determinar a partir de los datos agregados. Por tanto, la información segmentada se considera, generalmente, necesaria para satisfacer las necesidades de los usuarios de los estados financieros.

Una entidad revelará los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos por cada producto y servicio, o por cada grupo de productos o servicios similares.

Un segmento de operación es un componente de una entidad:

- a. Que desarrolla actividades de negocio de las que puede obtener ingresos de las actividades ordinarias e incurrir en gastos (incluidos los ingresos de las actividades ordinarias y los gastos por transacciones con otros componentes de la misma entidad),
- b. Cuyos resultados de operación se examinan de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, para decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y para evaluar su rendimiento; y
- c. Sobre el cual se dispone de información financiera diferenciada.

Las principales directrices que se divulgan en esta norma relacionadas a los rubros de los estados financieros son acerca de Ingresos, gastos, resultados, activos, pasivos y políticas de los segmentos

a. Ingreso del segmento

Se entiende por ingreso del segmento, las ventas de determinados grupos de productos o las ventas realizadas en determinadas áreas geográficas, que aparecen en el estado de resultados de la empresa.

b. Gasto del segmento

Se entiende por gasto del segmento, todo gasto que puede ser identificado a los productos o áreas donde la empresa suministra los mismos. Sin embargo, existen gastos que no pueden ser identificados a un segmento específico, por lo tanto, la empresa deberá distribuirlos según las políticas que adopte.

c. Resultado del segmento

Es la diferencia entre los ingresos y los gastos del mismo

d. Activos del segmento

Se entiende por activos del segmento a los activos que se utilizan para que el segmento lleve a cabo sus operaciones. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que existen activos generales dentro de la empresa que sirven también para las actividades de todos los segmentos, estos activos deben ser distribuidos al segmento según las políticas que adopte la empresa.

e. Pasivos del segmento

Se entiende por pasivos del segmento a todas las obligaciones generadas por las actividades del segmento. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que existen obligaciones en la empresa que no son atribuibles a un segmento específico, por lo que deben ser distribuidas según las políticas de la empresa.

f. Políticas contables del segmento

Son las políticas adoptadas para elaborar y presentar los estados financieros del grupo consolidado o de la empresa, así como todas las políticas contables que se relacionen específicamente con la información financiera del segmento.

## **2.2 Análisis financiero**

“Se trata de un proceso de reflexión con el fin de evaluar la situación financiera actual y pasada de la empresa, así como los resultados de sus operaciones, con el objetivo básico de determinar, del mejor modo posible, una estimación sobre la situación y los resultados futuros”. (19:01)

“Para lograr un óptimo análisis e interpretación de la situación financiera de una entidad, se debe poseer la mayor información posible, es decir, no basta solamente con la obtención de los estados financieros principales (Estado de situación financiera y Estado de Resultados), sino, que deben consultarse los

diferentes informes y documentos anexos a los mismos, debido a que los estados financieros son tan solo una herramienta para que los usuarios externos, principalmente los acreedores puedan tomar decisiones. De hecho los estados financieros deben poseer la información que ayuda al usuario a evaluar, valorar, predecir o confirmar el rendimiento de una inversión y el nivel percibido de riesgo implícito.”(17:247)

El proceso de análisis consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros para deducir una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones. En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es convertir los datos en información útil, razón por la que el análisis de los estados financieros debe ser básicamente para la toma de decisiones. De acuerdo con esta perspectiva, a lo largo del desarrollo de un análisis financiero, los objetivos perseguidos deben traducirse en una serie de preguntas concretas que deberán encontrar una respuesta adecuada.

- ¿Cuál es la situación actual de los resultados y el capital de la empresa?
- ¿Cuál ha sido la evolución de los resultados de la empresa?
- ¿Cuáles son las perspectivas futuras de su evolución?
- ¿La tendencia de los beneficios supone crecimiento, estabilidad o declive?
- ¿Existe alguna variabilidad o tendencia significativa?
- ¿Cuál es la posición financiera a corto plazo?
- ¿Qué factores probablemente le afectarán en el próximo futuro?
- ¿Cuál es la estructura de capital de la empresa?

"Además y dependiendo del usuario que analiza y los objetivos para los que efectúa el trabajo, pueden plantearse otras interrogantes como por ejemplo:

El Inversionista:

- ¿Qué riesgos y ventajas supone para el inversor?
- ¿Qué indica la comparación de los puntos anteriores con las demás empresas o carteras de inversión en el sector?

La entidad financiera:

- ¿Cuáles son los motivos básicos de la necesidad de fondos de la empresa?
- ¿Son realmente necesidades a corto plazo, y si así es, desaparecerán, por sí mismas?
- ¿A partir de qué fuentes podrá la empresa obtener los fondos necesarios para el pago de los intereses y la devolución del principal?
- ¿Cómo ha manejado en el pasado la dirección sus necesidades a corto y largo plazo?

### **2.2.1 Antecedentes del análisis financiero**

La evolución del análisis desde sus antecedentes es separada en 5 etapas hasta nuestros días, siendo las siguientes:

#### **1ª. Etapa**

El interés de las empresas se centraba en la emisión de acciones y obligaciones, siendo su problema básico la obtención de fondos y sus fuentes de financiamiento; era lógico que comenzaran a desarrollarse nuevas herramientas, que permitiesen apreciar a los bancos el potencial del inversionista, la capacidad de endeudamiento de sus clientes, su estructura financiera, su posición de cobertura y su riesgo a largo plazo.

Aparecen así, los aspectos jurídicos e institucionales de la emisión de nuevos valores mobiliarios, a los que se les otorga importancia, y se insinúan los conceptos analíticos que posteriormente constituirían el instrumental del analista de valores basados en diversos índices o coeficientes como son:

- a. Los índices de cobertura, que relacionan la carga fija presente y futura en concepto de intereses, con la posible generación estimada de utilidades.
- b. Los índices de la estructura financiera, que vinculan de distintos modos el endeudamiento con el capital propio.
- c. Las tasas de rentabilidad, que indican el porcentaje de utilidades sobre el capital o sobre las ventas, la utilidad por acción, entre otros.

Durante esta etapa, el segundo paso lo constituye el desarrollo del analista de valores. Con la complicación periódica del rendimiento de bonos y acciones, con una fusión entre matemática financiera, por una parte, y análisis de estados contables con vistas a proyectar utilidades, por la otra.

## **2da. Etapa**

Ésta la ubicamos alrededor de 1930. Ya la profesión de contador público independiente ha hecho considerables progresos, se dispone cada vez en mayor escala da mejor información para uso externo de la empresa. Esto hace variar un tanto la atención del análisis y si bien sigue siendo principal el problema de las fuentes de recursos, comienza un interés por los usos y aplicaciones de esos recursos. Y el problema comienza a ser preocupación no solo de los analistas externos sino también de los internos.

Éste es el momento en que resulta preciso señalar un avance notorio en el desarrollo de:

- a. La contabilidad de costos
- b. El análisis de estados financieros, que deja de estar limitado al uso de índices y emplea cada vez más los estados de origen y aplicación de recursos.
- c. La consolidación de las agencias de información comercial o de crédito, cuyo objetivo es brindar información para evaluar el riesgo crediticio.

### **3ra. Etapa**

Ésta abarca de 1935 hasta fines de 1940. Para describirla brevemente, es una etapa de consolidación del desarrollo de las fuentes básicas que hasta ese momento alimentaban el análisis financiero:

El análisis de valores mobiliarios; la contabilidad, especialmente la de costos en su acepción más amplia; y el análisis de estados financieros.

Es de destacar que en este período, el hecho de que la información histórica y las herramientas creadas originalmente para el estudio del pasado, empezaron a utilizarse con mayor frecuencia en las proyecciones y pronósticos.

En la literatura avanzada de este tiempo comienzan a estudiarse los estados financieros proyectados, especialmente la proyección de orígenes y aplicaciones de recursos con fines de administración financiera.

### **4ta. Etapa**

Por los nuevos aportes y los efectos que tuvo en lo que hoy es la administración financiera, esta puede considerarse como la etapa expansiva y la podemos ubicar en la década de los cincuenta y los primeros años de la década de los sesenta. Aparecieron las herramientas tales como:

- a) La investigación de operaciones
- b) El desarrollo de las disciplinas de administración
- c) Un cambio importante del enfoque de la administración financiera
- d) Nuevos avances en el análisis económico
- e) Creciente aplicación de la estadística e instrumental matemático, en la solución de problemas administrativos, financieros y económicos.
- f) El desarrollo de los sistemas de computación

La sola mención de la investigación de operaciones explica la contribución de esta herramienta a la expansión. La creciente aplicación de los primeros modelos

matemáticos, surgidos durante el curso de la Segunda Guerra Mundial; el efecto de difusión que tuvo esta disciplina hacia un tratamiento más riguroso y cuantitativo de los problemas de cada una de las áreas funcionales de la administración, y la aparición de la computadora, que permitió acelerar y en algunos casos hacer viable ciertas aplicaciones, son los factores básicos que merecen mención especial y particular.

La administración financiera y consecuentemente el análisis financiero, recibieron favorablemente ese efecto de difusión, con lo cual fue éste uno de los estímulos para transformar el contenido de esta área, pasando de su orientación descriptivo-institucional a otra mucho más instrumental y cuantitativa.

Un elemento de gran influencia sobre el análisis financiero fue el desarrollo de la administración financiera, tanto en los aspectos que hacen a las variables internas a la empresa, como en lo referente a las externas, en especial lo vinculado a mercados financieros, el enfoque prevaleciente hasta mediados de la década de los cincuenta era institucional.

En materia de artículos, continúan elaborándose sobre tópicos como:

- a) Decisiones de inversión bajo incertidumbre
- b) Teoría de la cartera de inversiones y teoría del precio de los activos.
- c) Estructura financiera y costo del capital
- d) Mercados financieros
- e) Nuevas aplicaciones de técnicas cuantitativas

Los elementos que cambiaron, la fisonomía y el contenido de la administración financiera y por ende revolucionaron el análisis financiero, fueron la aplicación del instrumental matemático y el desarrollo de los sistemas de computación.

## **5ª Etapa**

Es la etapa actual que vivimos. Aquí el analista cuenta con muchas herramientas y modelos, la mayor parte de las cuales han sido ya probados en sus aplicaciones en las empresas. Esto le permite al analista afrontar cuantitativamente y cada vez con mayor precisión una creciente variedad de problemas.

Esto a su vez, incrementa su responsabilidad y exige una formación profesional cada vez más afinada, ya que las decisiones gerenciales requieren cada vez el soporte del análisis financiero, a medida que aumenta el número de variables internas y externas y las interrelaciones y cursos de acción posibles.

El nombre de análisis financiero se aplica a un conjunto de herramientas relacionadas con los aspectos económico-financiero de diversas e importantes decisiones gerenciales de la empresa moderna.

El enfoque actual del análisis de la información financiera, comprende el instrumental, del análisis macroeconómico, la parte de la contabilidad que se conoce como contabilidad gerencial y que constituye la parte del instrumento cuantitativo y analítico del sistema contable de información a los procesos administrativos dentro de la organización, la parte instrumental de la administración financiera, el conjunto de modelos en la investigación de operaciones, la parte del análisis e inferencia estadística y aquellos aspectos de las matemáticas más utilizados, en especial, las matemáticas financieras.

### **2.2.2 Técnicas y procedimientos de análisis**

Las técnicas y procedimientos que utilizan los diferentes analistas en materia financiera han evolucionado e incorporado nuevos factores de análisis como políticas estatales, estándares internacionales, calificaciones del país de origen efectuadas por instituciones especializadas como Moody's Investors Service y Standard and Poor's, entre otras.

En este documento se presentan 4 métodos de los cuales desarrollaremos el tercero de la lista por relacionarse principalmente al tema objeto de estudio:

- a) Métodos de porcentajes comparativos (análisis estructural)
- b) Análisis de tendencias
- c) Método de indicadores o razones financieras
- d) Estado de Flujos de Efectivo.

### **2.2.2.1 Métodos de porcentajes comparativos (análisis estructural)**

#### **2.2.2.1.1 Análisis vertical**

“Consiste en estudiar la tendencia de cada grupo de cuentas o de éstas entre sí, tomando como base un ejercicio normal, o sea, que no presente grandes variaciones y si ello no es posible, se elige como número base inicial de comparación el promedio ponderado de una serie de años. La cifra base inicial de comparación se hace, por lo general, igual a 100 y, el resto de los números, en tantos por ciento del primero, con lo que se facilita una rápida visión de conjunto de los aumentos y disminuciones correspondientes. Tiene especial aplicación para dar a conocer las tendencias.” (19:04)

En otras palabras, cuando se analiza el estado de resultado integral se debe analizar cada una de las partidas con respecto a las ventas netas, es decir, estas representarían el 100 %.

En cuanto al Estado de situación financiera se realiza el mismo procedimiento, el 100% sería el total de activo y el total de pasivo y patrimonio, analizando todas las partidas que los componen con respecto a éstos.

Cabe indicar que los porcentajes que se obtienen corresponden a las cifras de un solo ejercicio.

### **2.2.2.1.2 Análisis horizontal**

Se analiza la información financiera de varios períodos de tiempo en relación al que se desea emitir criterios u opiniones.

“Al comparar los estados de situación financiera de dos períodos con fechas diferentes podemos observar los cambios obtenidos en los Activos, Pasivos y Patrimonio de una Entidad en términos de dinero...”.(19:02)

Asimismo, esta metodología es aplicable al estado de resultados integral y estado de cambios en el patrimonio, así como, estado de flujos de efectivo.

### **2.2.2.2 Análisis de tendencias**

Al igual que el método de porcentajes comparativos, el análisis de tendencias es un método horizontal de análisis. Se seleccionará un año como base y se le asignará el 100% a todas las partidas de ese año. Luego, se procede a determinar los porcentajes de tendencias para los demás años con relación al año base.

### **2.2.2.3 Método de indicadores o razones y proporciones financieras**

El análisis de razones es el punto de partida para desarrollar la información de nuestro diagnóstico financiero, las cuales pueden clasificarse en los cuatro grupos siguientes:

- a. Razones de Liquidez y Cobertura: Miden la capacidad de pago a corto plazo de la empresa para saldar las obligaciones que vencen y el grado de protección a los acreedores e inversionistas a largo plazo, las más utilizadas son:
  - Solvencia: Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos corriente. Mide el número de

veces que los activos corrientes del negocio cubren sus pasivos a corto plazo. Una empresa cuenta con el capital de trabajo mientras sus activos corrientes sean mayores que los pasivos corrientes.

- **Liquidez o prueba acida:** Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos más líquidos como efectivo, inversiones temporales y cuentas por cobrar.
  - **Endeudamiento o solidez:** Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de las deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos.
  - **Deuda a capital:** Expresa la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por terceros y los fondos propios. Señala la proporción que el pasivo representa con relación al capital líquido.
  - **Patrimonio a activo total:** Es la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por los accionistas o dueños del capital y el activo total.
- b. **Razones de actividad:** Miden la efectividad con que la empresa está utilizando los activos principales, entre las cuales se pueden mencionar:
- **Rotación de cuentas por cobrar:** Indica el número de veces que el saldo promedio de las cuentas y efectos por cobrar pasa a través de las ventas durante el año.
  - **Promedio días cobro:** Expresa el número de días que las cuentas y efectos por cobrar permanecen por cobrar. Mide la eficiencia del crédito a clientes.

- Rotación de inventarios: Expresa el promedio de veces que los inventarios rotan durante el año.
  - Periodo de existencia de inventarios: Indica los días que como promedio permanecen en existencia las mercancías.
  - Rotación de cuentas por pagar: Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores. Indica el número de veces que las cuentas y efectos por pagar pasan a través de las compras durante el año.
  - Promedio días para pago: Expresa el número de días que las cuentas y efectos por pagar permanecen por pagar.
  - Rotación del capital de trabajo: Muestra las veces en que el capital de trabajo es capaz de generar ingresos de la explotación o las ventas.
  - Razón gastos de operación incurridos: Mide en qué proporción los gastos de operación incurridos representan con relación a las ventas del período que se analiza.
  - Rotación del activo total: Mide la eficacia general en el uso de los activos.
- c. Razones de Rentabilidad: Miden la capacidad de la empresa para generar utilidades o ganancias algunas de las utilizadas para este efecto son:
- Utilidad bruta o margen bruto en ventas: Refleja la proporción que las utilidades brutas obtenidas representan con relación a las ventas netas que las producen.

- Utilidad neta o margen neto en ventas: Expresa la razón o por ciento que la utilidad neta representa con relación a las ventas netas que se analizan, o sea, mide la facilidad de convertir las ventas en utilidad.
- Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable: Mide el retorno obtenido por cada unidad monetaria en la que se expresen los estados financieros que los inversionistas o dueños del capital han invertido en la empresa.
- Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales: Mide el retorno obtenido por cada unidad monetaria en la que se expresen los estados financieros invertida en activos.

Los analistas financieros generalmente utilizan dos criterios para evaluar la razonabilidad de una razón financiera. Un criterio es la tendencia de una razón durante un período de años.

Al revisar esta tendencia, los analistas pueden determinar si el desempeño de una compañía o su posición financiera están mejorando o empeorando. Frecuentemente los analistas comparan las razones financieras de la compañía con aquellas compañías similares y también con promedios de la industria.

Esta forma de analizar la información, lleva a la aplicación de las razones financieras con los principios del análisis de tendencias.

#### **2.2.2.4 Estado de flujos de efectivo**

Es importante señalar que el estado de flujos de efectivo reflejará mejor la liquidez de una empresa, incluso que la razón de liquidez o prueba del ácido ya que ésta muestra un estado estático, al corte de los estados financieros, mientras que el estado de flujos de efectivo muestra la naturaleza de su actividad durante todo un período analizado.

En el caso del Análisis de Flujo de Efectivo, algunos autores coinciden en llamarlo "Método de Estado de Cambio en la Posición Financiera del Capital de Trabajo y de Corriente de Efectivo", la administración del capital de trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y pasivos corrientes.

Éste es uno de los aspectos más importantes en todos los campos de la administración financiera, si la empresa no puede mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo, es probable que llegue a un estado de insolvencia y aun que se vea obligada a declararse en quiebra. Los activos corrientes de la empresa deben ser suficientes para cubrir sus pasivos corrientes y poder asegurar un margen de seguridad razonable.

### **2.2.3 Áreas de estudio en el análisis financiero**

- Liquidez
- Solvencia
- Estabilidad (estudio de estructura financiera)
- Efectividad y eficiencia operativa
- Rentabilidad

### **2.2.4 Diferencia entre el análisis e interpretación de la información contable**

El análisis de estados financieros es un trabajo arduo que consiste en efectuar un sin número de operaciones matemáticas calculando las variaciones en los saldos de las partidas a través de los años, así como determinar sus porcentajes de cambio, en tanto, al llevar a cabo la interpretación de la información financiera se intentará detectar los puntos fuertes y débiles de la organización.

### **2.2.5 Personas interesadas en el análisis financiero**

Dependiendo de la finalidad con la que se analice la información financiera de una compañía, los Estados Financieros pueden ser de interés para:

a. Los accionistas de la compañía

Derivado que su patrimonio individual pasa a ser invertido en acciones de una entidad que a cambio le retribuirá una parte proporcional de los resultados financieros de la misma, ya sean favorables o desfavorables.

b. Asesores de inversión

Estos personajes son o deben ser especialistas en evaluar y analizar la información disponible de una compañía, para informar y asesorar a otros en posibles inversiones.

c. Analistas de crédito

Éstos son principalmente para evaluar la recuperabilidad operativa y garantías sobre préstamos para financiamiento, que en su mayoría son solicitadas a instituciones financieras como los bancos.

d. Puestos de bolsa de valores

Derivado que en algunos países como Guatemala, la legislación vigente exige que las casas corredoras de Bolsa de Valores cuenten con garantías sobre las operaciones que en ellas se realizan.

## **2.3 Análisis financiero por línea de negocio**

### **2.3.1 Líneas de Negocio**

En la actualidad las empresas enfrentan diversos retos externos e internos relacionados al ciclo del negocio o sector de la economía al que se dedican y por ende buscan una amplitud de negocios o actividades rentables que generen oportunidad de crecimiento competitivo, a estas diversas actividades vinculadas a su razón de ser le denominamos líneas de negocio.

Se interpreta como línea de negocio toda aquella actividad económica que realiza una persona individual o jurídica normada por el código de comercio de

Guatemala, que se dirige hacia la obtención de un beneficio o utilidad mediante la prestación de servicios o comercialización de bienes de carácter específico que la ley no prohíbe.

Cabe indicar que una empresa puede tener varias líneas de negocio o productos específicos que los diferencie por características mínimas pero que a su vez, complementan la satisfacción de sus clientes.

En el caso de las compañías multidisciplinarias de seguridad, se puede mencionar la venta e instalación de un control de acceso electrónico (venta de bienes eventual), a la cual se le puede añadir servicio de monitoreo y reacción preventiva ante alarmas, (prestación de servicios, recurrente).

No obstante como se observa en el apartado “Factores que influyen en las líneas de negocio”, las actividades económicas o negocios, tienen costos e ingresos de distinta naturaleza, así como otros factores que pueden influir en su rentabilidad, lo cual los convierte en líneas de negocio que deben ser administradas y evaluadas individualmente por su gestión dentro del giro normal de la empresa de seguridad en su conjunto.

### **2.3.1.1 Negocios**

Se designa con el término de negocio a aquella ocupación que detenta un individuo y en este caso una empresa y que está encaminada a obtener un beneficio de tipo económico. La palabra tiene un origen latino, por ejemplo, los romanos, la utilizaban para referirse a aquellas actividades que no suponían el ocio y a través de las cuales obtenían dinero.

### **2.3.1.2 Ciclo de los negocios**

La definición clásica de A. F. Burns y W. C Mitchell (1946), Los ciclos de los negocios son un tipo de fluctuación en la actividad económica agregada de las

naciones cuya actividad está organizada principalmente en empresas lucrativas: un ciclo consiste de expansiones que tienen lugar aproximadamente a la vez en muchas actividades económicas, seguidas por recesiones, contracciones y recuperaciones igualmente generales que confluyen en la fase de expansión del ciclo siguiente; la secuencia de cambios es recurrente pero no periódica; en duración los ciclos de los negocios pueden variar desde poco más de un año hasta diez o doce años; no son divisibles en ciclos más cortos de carácter similar con amplitudes parecidas.

### **2.3.2 Factores que influyen en las líneas de negocio**

Los factores de administración y gestión que definan la rentabilidad, se consideran influyen en cada una de las líneas de negocio directamente al inicio como al pasar por los ciclos de negocio de los mismos en función a la realidad económica de cada país y del momento histórico que esté pasando. Cuando se habla de administración y gestión de empresas y negocios se refiere a la ciencia que estudia la organización que requiere una entidad empresarial para poder cumplir todos sus objetivos planteados desde el comienzo de la formación de la misma.

La administración y gestión son dos herramientas de organización que van juntas de la mano, y resultan ser un elemento fundamental en toda empresa y negocio sin importar la magnitud de la misma. Los planes de organización que se suelen llevar a cabo mediante la administración y gestión de una empresa utilizan todos los recursos que forman parte de dicha entidad.

De esta manera, se relacionan entre sí para poder colaborar con el alcance de las metas de rentabilidad.

Es importante tener en cuenta que la mayoría de las entidades empresariales, especialmente cuando se trata de grandes empresas, poseen subdivisiones

denominadas departamentos y para el análisis objetivo que se está desarrollando las divisiones son por “líneas de negocio”, y cada una de ellas se dedica a desarrollar un recurso asignado mediante la administración y gestión, en este sentido se debe decir que así como todos estos negocios están conformados por diferentes grupos humanos, también se encuentran dirigidos por profesionales capacitados en cada área o especialidad, es por ello que generalmente son las grandes empresas quienes se dedican mucho más al desarrollo de la administración y gestión de cada departamento y línea de negocio, debido a que como es de suponerse, los mismos requieren una financiación considerable.

Es importante destacar que aunque la administración y la gestión sean herramientas conjuntas, no significan lo mismo.

#### **2.3.2.1 Gestión de negocios**

Por un lado la gestión es el proceso que se encarga de desarrollar todas aquellas actividades productivas en una empresa, con el objetivo de generar rendimientos de los factores que suelen intervenir en el desarrollo de la misma. En palabras más simples, la gestión es una fuente de diligencia que ayuda a la conducción hacia el objetivo de una empresa o negocio.

#### **2.3.2.2 Administración de negocios**

Por su parte la administración es la correcta y adecuada disposición de bienes y de recursos de una empresa para poder lograr la optimización del desarrollo correspondiente a la misma en la consecución de la utilidad o la ganancia.

De todos modos es importante destacar que de una buena administración depende de una correcta gestión por ello es que muchas veces se confunden ambos términos adjudicándoles el mismo significado.

### **2.3.2.3 Rentabilidad de los negocios**

De los dos factores anteriores de la organización dependerá el alcance de los objetivos que la empresa se ha planteado desde un principio, que por excelencia es la rentabilidad.

Para el análisis a desarrollar la rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forma el activo total). Es además totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

### **2.3.3 Estados financieros por líneas de negocio**

#### **2.3.3.1 Estados financieros**

Como se observa en los numerales 2.1.4 del presente capítulo, los estados financieros principales son: estado de situación financiera, estado del resultado integral, estado de cambios en el patrimonio, estado de flujos de efectivo y notas a los estados financieros.

#### **2.3.3.2 Presentación de estados financieros por líneas de negocio**

La presentación de los estados financieros por línea de negocio no son más que los estados financieros principales, detallando e indicando el segmento de los negocios de la empresa al que pertenece, en observancia a la Norma Internacional de Contabilidad número 14 emitida por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) hoy IASB, por sus siglas en inglés, reemplazada por la NIIF 8 Segmentos de operación, como se detalló en el numeral 2.1.4.6 de este mismo capítulo, Las principales directrices que se divulgan en esta norma relacionadas a los rubros de los estados financieros son acerca de ingresos, gastos, resultados, activos, pasivos y políticas de los segmentos.

### 2.3.3.3 Estados financieros por líneas de negocio de una empresa multidisciplinaria de seguridad

Los estados financieros por línea de negocio de una empresa multidisciplinaria de seguridad al cumplir los requisitos establecidos para los estados financieros, citados en la NIIF para PYMES y para los estados financieros por segmentos de la NIC 14 y NIIF 8 Segmentos de operación, deben argumentar por si solos, los objetivos y resultados para cada una de sus actividades o productos, por ejemplo si se observa el estado de situación financiera y el estado del resultado integral de forma resumida se apreciaría así:

**EMPRESA ABC, S. A.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA POR LÍNEA DE NEGOCIO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE 2013**  
**CIFRAS EN MILES DE QUETZALES**

SEGMENTO	Desarrollo de Productos Industrializados (Blindaje)		Compra Venta de Equipo Bélico (Comercialización)		Servicio de seguridad fija		CONSOLIDADO 31 DIC 2013	
<b><u>ACTIVO</u></b>								
ACTIVOS NO CORRIENTES	3,250	29%	2,700	54%	6,750	74%	12,700	50%
ACTIVOS CORRIENTES	7,879	71%	2,300	46%	2,340	26%	12,519	50%
<b>SUMA ACTIVO</b>	<u>11,129</u>	100%	<u>5,000</u>	100%	<u>9,090</u>	100%	<u>25,219</u>	100%
	44%		20%		36%		100%	
<b><u>PASIVO</u></b>								
PASIVOS NO CORRIENTES	3,920	35%	3,066	61%	1,786	20%	8,772	35%
PASIVOS CORRIENTES	2,214	20%	180	4%	2,500	27%	4,894	19%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>6,134</u>	55%	<u>3,247</u>	65%	<u>4,286</u>	47%	<u>13,666</u>	54%
	0%		0%		0%			
<b>CAPITAL Y RESERVAS NETAS</b>	4,996	45%	1,753	35%	4,804	53%	11,553	46%
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL NETO</b>	<u>11,129</u>	100%	<u>5,000</u>	100%	<u>9,090</u>	100%	<u>25,219</u>	100%
	44%		20%		36%		100%	

**EMPRESA ABC, S. A.**  
**ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL POR LÍNEA DE NEGOCIO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2013**  
**CIFRAS EN MILES DE QUETZALES**

SEGMENTO	Desarrollo de Productos Industrializados (Blindaje)		Compra Venta de Equipo Bélico (Comercialización)		Servicio de seguridad fija		CONSOLIDADO 31 DIC 2013	
<b>Ingresos</b>	16,848	100%	3,250	100%	13,000	100%	33,098	100%
<b>Costo de producción</b>	12,636	75%	0	0%	0	0%	12,636	38%
<b>Costo de ventas</b>	505	3%	2,275	70%	7,280	56%	10,060	30%
<b>Margen o utilidad bruta</b>	3,707	22%	975	30%	5,720	44%	10,402	31%
<b>Gastos de operación</b>	842	5%	813	25%	3,770	29%	5,425	16%
<b>Ganancia en operación</b>	2,864	17%	163	5%	1,950	15%	4,977	15%
<b>Gastos financieros</b>	46	0.3%	64	2%	16	0.1%	126	0%
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	2,818	17%	98	3%	1,934	15%	4,851	15%
Impuesto a las ganancias	874		30		600		1,504	
<b>Ganancia neta del periodo</b>	1,945	12%	68	2%	1,335	10%	3,347	10%
	58%		2%		40%		100%	

### 2.3.4 Análisis a la información financiera por líneas de negocio

#### 2.3.4.1 Aplicación del análisis de estados financieros a líneas de negocio

Para la correcta aplicación del análisis a los estados financieros por línea de negocio, se recomienda efectuarlo directamente a las cifras sobre la operación de cada actividad independiente, empleando como mínimo las 4 técnicas citadas

- a. Porcentajes comparativos (análisis estructural)
- b. Análisis de Tendencias,
- c. Método de indicadores o razones financieras, desarrollado a detalle en el capítulo siguiente y
- d. Estado de flujo de efectivo.

El resultado individual de cada una de las líneas de negocio presenta, la forma en la cual ésta ha contribuido al resultado consolidado de la compañía y servirá como referencia para la toma de decisiones y gestiones más sensatas a criterio de la administración.

## **2.4 Riesgos financieros**

Aunque los riesgos financieros se relacionan en múltiples ocasiones a las instituciones financieras, se observa que derivado de la globalización, cambios en las regulaciones legales de los países en que se opera, así como, de los que se importa materia prima y productos terminados, se presentan múltiples riesgos inherentes a las empresas como en la unidad de análisis del presente estudio, algunos con mayor presencia que otros pero que en algunas situaciones específicas pueden cobrar gran impacto en las actividades comerciales, productivas u operativas que ponen en riesgo el capital de los inversionistas.

Cabe indicar que los riesgos pueden afectar a una línea de negocio directamente dependiendo de su giro comercial y ésta a su vez a toda la organización en su conjunto, por lo que se describen algunos de los más conocidos, por los economistas.

### **2.4.1 Riesgos**

El riesgo como tal es la probabilidad de que un acontecimiento suceda o nó, sin embargo, para algunas de estas variables, dependiendo de la situación de una empresa o línea de negocio en un momento determinado, el riesgo se puede medir y detectar previamente y dependerá de la gestión de la administración el nivel de impacto que éste cobre.

### **2.4.2 Riesgo de crédito**

“Son quizá, los más importantes porque afectan el activo principal: la cuenta ventas. Una política liberal de aprobación de créditos generada por contar con

excesivos niveles de liquidez, y altos costos de captación, o por un relajamiento de la exigencia de evaluación de los clientes sujetos de crédito, ocasiona una alta morosidad, por ello debemos tener cuidado con el dicho, en buenos tiempos se hacen los malos créditos”. (20:388)

### **2.4.3 Riesgo de mercado**

“Se da debido a las variaciones imprevistas de los precios de los instrumentos de negociación. Cada día se cierran muchas empresas y otras tienen éxito. Es la capacidad empresarial y de gestión la que permitirá ver el futuro y elegir productos de éxito para mantener la lealtad de los clientes, preservar la imagen y la confianza”. (20:388)

“Es producido por la falta de correspondencia en el monto y el vencimiento de activos, pasivos y rubros fuera del estado de situación financiera. Generalmente cuando se obtiene créditos a tasas variables. En ciertos mercados la demanda de dinero puede afectar las tasas de interés pudiendo llegar por efecto de cambios en la economía internacional a niveles como los de la crisis de la deuda.”. (20:388)

#### **2.4.3.1 Riesgo de liquidez o fondeo**

“Se produce a consecuencia de continuas pérdidas de cartera, que deteriora el capital de trabajo. Un crecimiento desmesurado de las obligaciones también puede conducir al riesgo de pérdida de liquidez.”. (20:388)

#### **2.4.3.2 Riesgo de cambio**

“Originado en las fluctuaciones del valor de las monedas. Las economías de los países en vías de desarrollo como el nuestro no están libres de que crezca la brecha comercial o de balanza de pagos. La consecuencia normal es la devaluación del tipo de cambio...” (20:388)

### **2.4.3.3 Riesgo de insuficiencia patrimonial**

“El riesgo de insuficiencia patrimonial, se define como el que las instituciones no tengan el tamaño de capital adecuado para el nivel de sus operaciones corregidas por su riesgo crediticio”. (20:389)

### **2.4.3.4 Riesgo de endeudamiento y estructura de pasivo**

“Se define como el no contar con las fuentes de recursos adecuados para el tipo de activos que los objetivos corporativos señalen. Esto incluye, el no poder mantener niveles de liquidez adecuados y recursos al menor costo posible. ” (20:390)

### **2.4.4 Riesgo de gestión operativa**

“Se entiende por riesgos de operación a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencias de eventos externos adversos.

Es el riesgo de que los otros gastos necesarios para la gestión operativa de la institución, tales como gastos de personal y generales, no puedan ser cubiertos adecuadamente por el margen financiero resultante. Un buen manejo del riesgo operativo, indica que vienen desempeñándose de manera eficiente. ” (20:390)

### **2.4.5 Riesgo legal**

“Se puede producir a consecuencia de los cambios legales o de las normas de un país, que puede poner en desventaja a una institución..., a un gremio, o a un sector económico “frente a otras”. Cambios abruptos de legislación puede ocasionar la confusión, pérdida de la confianza y un posible pánico.” (20:391)

### **2.4.6 Riesgo soberano**

“Se refiere a la posibilidad de incumplimiento de las obligaciones de parte del estado” (20:391)

### **2.4.7 Riesgo sistemático**

“Se refiere al conjunto del sistema financiero del país frente a choques internos o externos, como ejemplo el impacto de la crisis asiática, rusa, el fenómeno climático del niño, que ocasionan la volatilidad de los mercados y fragilidad del sistema financiero”. (20:392)

No obstante que el riesgo sistemático es citado por el autor directamente sobre el sistema financiero, se puede asegurar que un factor como el mencionado puede causar inestabilidad económica sobre la unidad de negocio en estudio.

## **CAPÍTULO III**

### **EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO**

#### **3.1 El Contador Público y Auditor**

La gama de sus funciones y la amplitud del papel que está llamado a jugar en el proceso económico, no ha sido reconocido en toda su magnitud por inversionistas y público en general, hasta el extremo que Contaduría Pública para algunos significa Auditoría, una actividad fiscalizadora sin los alcances que en realidad tiene la profesión.

Consecuentemente, ya para la época actual y partiendo de la base legal y en efecto, el Contador Público como profesional universitario, debe percatarse de esta situación y crear una nueva imagen más acorde con la importancia, amplitud y verdadero sentido de lo que significa su profesión. En términos sencillos la importancia de la Contaduría Pública, radica en su función asesora que bien aprovechada es una herramienta indispensable en la organización y en la administración moderna.

#### **3.2 Normativa nacional e instituciones que regulan la actividad del Contador Público y Auditor**

##### **Antecedentes**

Los estudios formales de economía en Guatemala devienen de 1812, con la intención de la Sociedad Económica de Guatemala de impartir un curso de Economía Política, para lo cual contrató los servicios de José Cecilio del Valle.

En 1814, la USAC eligió-por concurso de oposición- a Francisco de Paula García Peláez para el curso de Economía Civil y en 1823 éste divulga su ensayo "Observaciones Rústicas sobre Economía Política".

Será hasta el año 1937 cuando el dictador Jorge Ubico Castañeda (1931-1944) autorice la creación de la Facultad de Ciencias Económicas en la USAC, en ese

entonces denominada solamente como Universidad Nacional, la cual empezó a funcionar el 6 de agosto de tal año.

El Decreto Gubernativo No. 1972 fue emitido el 25 de mayo de 1937 y publicado al día siguiente en el Diario Oficial No. 19-73-670 (Recopilación de Leyes: libro 56, página 116). Crea la Facultad de Ciencias Económicas, integrada conforme la “Ley Orgánica de la Universidad Nacional”, Decreto Legislativo No. 1826.

### **3.2.1 El Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de empresas**

Según la “Reseña Histórica del Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas”, publicada y actualizada el 17 de Octubre del año 2007 en edición digital disponible en el web site del colegio, (<http://www.ccee.org.gt/ccee/about/historia/>, consulta realizada el 21 de Febrero de 2012), el actual Colegio de Profesionales de las Ciencias Económicas de Guatemala se fundó en 1951 como “Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores de Guatemala”, integrado por 20 profesionales egresados de la Facultad de Ciencias Económicas o incorporados a la Universidad de San Carlos. Sus Estatutos fueron aprobados el 10 de julio de 1951 por el Consejo Superior Universitario de la Universidad San Carlos de Guatemala.

De haber existido más de 20 profesionales el Colegio pudo haberse integrado años atrás, pero se tiene la impresión que de 1937 a 1951 no generó el atractivo esperado en los estudiantes de la carrera de Perito Contador, bachilleres en ciencias y letras o maestros de educación primaria.

El primer profesional graduado fue el Dr. Arturo Classon Mazariegos, a quien le correspondió ser el Colegiado No. 1.

La razón social del Colegio es COLEGIO DE ECONOMISTAS, CONTADORES PÚBLICOS Y AUDITORES Y ADMINISTRADORES DE EMPRESAS, y la razón comercial desde 1995 es COLEGIO DE PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONÓMICAS, como se le conoce hasta la fecha.

### **3.2.2 Cargos y funciones que puede desempeñar un Contador Público y Auditor**

En el contexto mundial se efectúan, de manera normal, transacciones que afectan la administración de recursos escasos a todos los niveles. Surge así, la necesidad de un experto que los optimice, mediante el diseño, administración y dictamen de sistemas de información financiera, que apoyen el proceso de toma de decisiones con un enfoque global y estratégico en un ambiente de alta competencia como el Contador Público y Auditor.

Durante su preparación académica, el alumno de la carrera de contador público recibe bases sólidas que le permiten tener un amplio conocimiento de los diferentes campos de su desarrollo profesional, aplicando la filosofía de mejora continua y productividad en las áreas de: contabilidad administrativa con enfoque estratégico, finanzas, contabilidad financiera, auditoría y fiscal.

Al finalizar su carrera, el egresado de contador público, es capaz de manejar los sistemas de información como lenguaje de los negocios y responder preguntas muy importantes hoy en día, para mejorar la posición competitiva de las empresas y del país, tales como: ¿Está la empresa en el negocio correcto?, ¿Los accionistas reciben una utilidad aceptable de acuerdo a su inversión y futuro?, ¿Los costos y gastos de productos o servicios son competitivos?, ¿Habrá suficiente flujo de efectivo para cumplir en el presente y en el futuro con compromisos de operación, financiamiento o inversión?, ¿Cómo financiar la empresa: a través de accionistas o fuentes externas?, ¿Cómo optimizar la carga fiscal dentro del marco legal?, ¿Cómo evalúo al personal, de tal forma que se

logren metas y estrategias de la organización?, ¿Es la información confiable para la toma de decisiones?, ¿Conviene seguir produciendo este producto?, ¿Cuáles son los productos y clientes que realmente me dan utilidades?, ¿Conviene invertir en este proyecto? ¿Conviene invertir los excedentes de efectivo, en mercado de valores, en instrumentos de renta fija? u otras interrogantes que generen valor a las decisiones de la dirección en las compañías.

La profesión así como el código de ética del gremio hace especial énfasis en formar profesionales con capacidad de auto-aprendizaje y mejora continua. El profesional desarrolla una visión estratégica de la organización que le permite una mejor aplicación de la contabilidad administrativa. Así mismo, en el campo de las finanzas, contabilidad financiera y fiscal y auditoría, se estudia y analiza el impacto que tiene sobre dichas áreas el contexto de apertura y globalización de mercados en que vivimos. De esta forma, el Contador Público es capaz de enfrentar con éxito los retos de desarrollo que vive el país.

El Contador Público y Auditor tiene la oportunidad de desarrollarse profesionalmente en diversos puestos o empresas en relación de dependencia entre los cuales se encuentran:

Empresas que prestan servicios contables en el área fiscal, auditoría o consultoría.

Empresas del sistema financiero (bancos, casas de bolsa, arrendadoras, aseguradoras, empresas de factoraje, operadoras de tarjetas de crédito, offshore, entre otras.).

Como ejecutivo en empresas de diversos giros, sectores y tamaño, en áreas de: finanzas, contraloría, contabilidad general, costos, auditoría interna y externa, impuestos, presupuestos, planeación estratégica y financiera, entre otras.

Como profesional independiente puede:

Emprender su empresa de servicios en áreas de consultoría, contabilidad financiera, fiscal y administrativa, así como en auditoría.

Emprender su propio negocio, ya que la carrera le ofrece una sólida visión administrativa y financiera que le permite poner en práctica su espíritu emprendedor e innovador con suficientes elementos financieros y de mercado que lo soporten.

### **3.2.3 La moral y la ética del Contador Público y Auditor**

#### **3.2.3.1 Desarrollo histórico de la Moral**

La moral, antes de ser normativa y de ser una forma imperativa del bien social, tuvo su asiento indiscutiblemente en la conciencia humana. La moral apareció en forma congénita en el hombre, de manera instintiva.

Los grandes precursores de este arte fueron: Kant, Platón, Sócrates y otros que por razones de espacios en la elaboración de este trabajo no mencionaremos, pero que tuvieron gran incidencia en el desarrollo de esta disciplina.

“La ética, como una rama de la filosofía está considerada como una ciencia normativa, porque se ocupa de las normas de la conducta humana, y para distinguirse de las ciencias formales, como las matemáticas y la lógica, y de las ciencias empíricas, como la química y la física. Las ciencias empíricas sociales, sin embargo, incluyendo la psicología, chocan en algunos puntos con los intereses de la ética ya que ambas estudian la conducta social.” (01:02)

La formación ética para un profesional surge de acuerdo a las necesidades de cada individuo que trata de obtener un título que le permita ejercer una profesión. En el Contador Público y Auditor es la secuencia de los conocimientos que se van adquiriendo escalonadamente, deben estar revestidos de la ética, o sea la

aplicación de la moralidad, para una aplicación futura y efectiva de la carrera. Existen múltiples factores que contribuyen a la formación del C.P.A., como son: La vocación y orientación.

### **3.2.4 Código de ética profesional del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala**

La máxima autoridad en el ejercicio, desarrollo y promulgación de la profesión del Contador Público y Auditor, en Guatemala, El Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala.

Para el efecto dentro del marco de la ética profesional en cumplimiento a lo que establece el artículo 30, párrafo tercero de los Estatutos del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, el Tribunal de Honor informó a la Junta Directiva de la institución que, después del análisis y estudio del Código de Ética de IFAC (International Federation of Accountants) en su sesión celebrada el 24 de agosto de 2012, resolvió adoptar el Código de Ética de IFAC en su totalidad.

Conforme el artículo 30 referido, a través de la junta directiva, el Código de ética de IFAC fue sometido a aprobación de la asamblea general extraordinaria, razón por la cual previamente se ha publicado en el portal web de la institución para la lectura de todos los miembros de la institución.

Dicho documento consta está dividido en:

Parte A: Aplicación general del código

Parte B: Profesionales de la contabilidad en ejercicio

Parte C: Profesionales de la contabilidad en la empresa

### **3.2.4.1 Parte A: Aplicación general del código**

La Parte A establece los principios fundamentales de ética profesional para los profesionales de la contabilidad y proporciona un marco conceptual que éstos aplicarán con el fin de:

- a. Identificar amenazas en relación con el cumplimiento de los principios fundamentales,
- b. Evaluar la importancia de las amenazas que se han identificado, y
- c. Cuando sea necesario, aplicar salvaguardas para eliminar las amenazas o reducirlas a un nivel aceptable. Las salvaguardas son necesarias cuando el profesional de la contabilidad determina que las amenazas superan un nivel del que un tercero, con juicio y bien informado, sopesando todos los hechos y circunstancias específicos conocidos por el profesional de la contabilidad en ese momento, probablemente concluiría que no compromete el cumplimiento de los principios fundamentales.

En la aplicación del presente marco conceptual el profesional de la contabilidad utilizará su juicio profesional.

Las Partes B y C describen el modo en que se aplica el marco conceptual en determinadas situaciones. Ofrecen ejemplos de salvaguardas que pueden resultar adecuadas para hacer frente a las amenazas en relación con el cumplimiento de los principios fundamentales. También describen situaciones en las que no se dispone de salvaguardas para hacer frente a dichas amenazas y, en consecuencia, debe evitarse la circunstancia o la relación que origina las amenazas. La Parte B se aplica a los profesionales de la contabilidad en ejercicio. La Parte C se aplica a los profesionales de la contabilidad en la empresa. Es posible que los profesionales de la contabilidad en ejercicio encuentren que la parte C es relevante para sus circunstancias particulares.

La utilización del tiempo verbal futuro en el Código señala una obligación para el profesional de la contabilidad o para la firma de cumplir la disposición específica en la que se utiliza. El cumplimiento es obligatorio salvo si el Código autoriza una excepción.

### **Principios fundamentales**

El profesional de la contabilidad cumplirá los siguientes principios fundamentales:

- a. Integridad – ser franco y honesto en todas las relaciones profesionales y empresariales.
- b. Objetividad – no permitir que prejuicios, conflicto de intereses o influencia indebida de terceros prevalezcan sobre los juicios profesionales o empresariales.
- c. Competencia y diligencia profesionales – mantener el conocimiento y la aptitud profesionales al nivel necesario para asegurar que el cliente o la entidad para la que trabaja reciben servicios profesionales competentes basados en los últimos avances de la práctica, de la legislación y de las técnicas y actuar con diligencia y de conformidad con las normas técnicas y profesionales aplicables.
- d. Confidencialidad – respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de relaciones profesionales y empresariales y, en consecuencia, no revelar dicha información a terceros sin autorización adecuada y específica, salvo que exista un derecho o deber legal o profesional de revelarla, ni hacer uso de la información en provecho propio o de terceros.
- e. Comportamiento profesional – cumplir las disposiciones legales y reglamentarias aplicables y evitar cualquier actuación que pueda desacreditar a la profesión.

### **3.2.4.2 Parte B: Profesionales de la contabilidad en ejercicio**

Esta parte del código describe el modo en que el marco conceptual que describe la Parte A es aplicable en determinadas situaciones a los profesionales de la contabilidad en ejercicio. Esta Parte no describe todas las circunstancias y relaciones con las que se puede encontrar un profesional de la contabilidad en ejercicio que originen o puedan originar amenazas en relación con el cumplimiento de los principios fundamentales. En consecuencia, se recomienda que el profesional de la contabilidad en ejercicio mantenga una especial atención ante la posible existencia de dichas circunstancias y relaciones.

El profesional de la contabilidad en ejercicio no realizará a sabiendas ningún negocio, ocupación u actividad que dañe o pueda dañar la integridad, la objetividad o la buena reputación de la profesión y que, por tanto, sería incompatible con los principios fundamentales.

#### **Amenazas y salvaguardas**

El cumplimiento de los principios fundamentales puede verse potencialmente amenazado por una amplia gama de circunstancias y de relaciones. La naturaleza y la importancia de las amenazas pueden ser diferentes dependiendo de que surjan en relación con la prestación de servicios a un cliente de auditoría y, a su vez, según si el cliente de auditoría es o no una entidad de interés público, o en relación con un cliente de un encargo que proporciona un grado de seguridad que no es cliente de auditoría, o en relación con un cliente que no es cliente de un encargo que proporciona un grado de seguridad.

Las amenazas se pueden clasificar en una o más de las siguientes categorías:

- (a) Interés propio,
- (b) Autorrevisión,
- (c) Abogacía,
- (d) Familiaridad, y

(e) Intimidación.

Los siguientes son ejemplos de circunstancias que originan amenazas de interés propio para el profesional de la contabilidad en ejercicio:

- Un miembro del equipo del encargo que proporciona un grado de seguridad tiene un interés financiero directo en el cliente del encargo.
- La firma depende de forma indebida de los honorarios totales percibidos de un cliente.
- Un miembro del equipo del encargo que proporciona un grado de seguridad mantiene una relación empresarial significativa y estrecha con el cliente del encargo.
- La firma está preocupada por la posibilidad de perder un cliente importante.
- Un miembro del equipo de auditoría entabla negociaciones con vistas a incorporarse a la plantilla de un cliente de auditoría.
- La firma entabla un acuerdo de honorarios contingentes con respecto a un encargo que proporciona un grado de seguridad.
- El profesional de la contabilidad descubre un error significativo al evaluar los resultados de un servicio profesional prestado con anterioridad por un miembro de la firma a la que pertenece.

Los siguientes son ejemplos de circunstancias que originan amenazas de autorrevisión para el profesional de la contabilidad en ejercicio:

- La firma emite un informe de seguridad sobre la efectividad del funcionamiento de unos sistemas financieros después de haberlos diseñado o implementado.
- La firma ha preparado los datos originales que se han utilizado para generar los registros que son la materia objeto de análisis del encargo que proporciona un grado de seguridad.

- Un miembro del equipo del encargo que proporciona un grado de seguridad o ha sido recientemente administrador o directivo del cliente.
- Un miembro del equipo del encargo que proporciona un grado de seguridad trabaja, o ha trabajado recientemente para el cliente, en un puesto que le permite ejercer una influencia significativa sobre la materia objeto de análisis del encargo.
- La firma presta un servicio a un cliente de un encargo que proporciona un grado de seguridad que afecta directamente a la información sobre la materia objeto de análisis de dicho encargo.

Los siguientes son ejemplos de circunstancias que originan amenazas de abogacía para el profesional de la contabilidad en ejercicio:

- La firma promociona la compra de acciones de un cliente de auditoría.
- El profesional de la contabilidad actúa como abogado en nombre de un cliente de auditoría en litigios o disputas con terceros.

Los siguientes son ejemplos de circunstancias que originan amenazas de familiaridad para el profesional de la contabilidad en ejercicio:

- Un miembro del equipo es familiar próximo o miembro de la familia inmediata de un administrador o directivo del cliente.
- Un miembro de la familia inmediata o un familiar próximo de un miembro del equipo es un empleado del cliente con un puesto que le permite ejercer una influencia significativa sobre la materia objeto de análisis del encargo.
- Un administrador o directivo del cliente o un empleado con un puesto que le permite ejercer una influencia significativa sobre la materia objeto de análisis del encargo ha sido recientemente el socio responsable del encargo.
- El profesional de la contabilidad acepta regalos o trato preferente de un cliente, salvo que el valor sea insignificante o intrascendente.

- El personal sénior del equipo está vinculado con el cliente del encargo que proporciona un grado de seguridad durante un largo periodo de tiempo.

Los siguientes son ejemplos de circunstancias que originan amenazas de intimidación para el profesional de la contabilidad en ejercicio:

- La firma ha sido amenazada con la rescisión del encargo.
- Se ha recibido una indicación del cliente de auditoría de que no contratará a la firma para un encargo previsto que no proporciona un grado de seguridad si la firma mantiene su desacuerdo con respecto al tratamiento contable dado por el cliente a una determinada transacción.
- La firma ha sido amenazada por el cliente con ser demandada.
- La firma ha sido presionada para reducir de manera inadecuada la extensión de trabajo a realizar con el fin de reducir honorarios.
- El profesional de la contabilidad se siente presionado para aceptar el juicio de un empleado del cliente porque el empleado tiene más experiencia en relación con la materia en cuestión.
- El profesional de la contabilidad ha sido informado por un socio de la firma de que no será promocionado tal como estaba previsto, salvo que acepte un tratamiento contable inadecuado por parte del cliente.
- Las salvaguardas que pueden eliminar o reducir las amenazas a un nivel aceptable pueden clasificarse en dos grandes categorías:
  - (a) Salvaguardas instituidas por la profesión o por las disposiciones legales y reglamentarias, y
  - (b) Salvaguardas en el entorno de trabajo.

### **3.2.4.3 Parte C: Profesionales de la contabilidad en la empresa**

Esta parte del código describe el modo en que el marco conceptual, que se encuentra en la Parte A, se aplica en determinadas situaciones a los profesionales de la contabilidad en la empresa. Esta parte no describe todas las

circunstancias y relaciones que se puede encontrar un profesional de la contabilidad en la empresa, que originen o puedan originar amenazas en relación con el cumplimiento de los principios fundamentales. En consecuencia, se recomienda que el profesional de la contabilidad en la empresa mantenga una especial atención ante la existencia de dichas circunstancias y relaciones.

Es posible que los inversores, los acreedores, las empresas y otros participantes del mundo empresarial, así como los gobiernos y el público en general, se apoyen en el trabajo de profesionales de la contabilidad en la empresa. Los profesionales de la contabilidad en la empresa pueden ser responsables, solos o conjuntamente con otros, de la preparación y presentación de información financiera y de otra información, en la que se basen tanto las entidades para las que trabajan, como terceros. También pueden ser responsables de realizar una gestión financiera efectiva y un asesoramiento competente sobre un cierto número de cuestiones relacionadas con los negocios.

Un profesional de la contabilidad en la empresa puede ser un asalariado, un socio, un administrador (ejecutivo o no), un propietario gerente, un voluntario u otro trabajando para una o más organizaciones. La naturaleza jurídica de la relación con la entidad para la que trabaja, en su caso, no guarda relación alguna con las responsabilidades de ética a cargo del profesional de la contabilidad en la empresa.

El profesional de la contabilidad en la empresa es responsable de promover los objetivos legítimos de la entidad para la que trabaja. El presente Código no intenta dificultar el cumplimiento de dicha responsabilidad por parte del profesional de la contabilidad en la empresa, sino que trata de circunstancias en las que el cumplimiento de los principios fundamentales puede peligrar.

Es posible que el profesional de la contabilidad en la empresa ocupe un puesto elevado en una entidad. Cuanto más elevado sea el puesto, mayores serán su capacidad y las oportunidades de influir en hechos, prácticas y actitudes. Se espera, por lo tanto, que el profesional de la contabilidad en la empresa aliente una cultura basada en la ética en la entidad para la que trabaja que enfatiza la importancia que la alta dirección otorga al comportamiento ético.

El profesional de la contabilidad en la empresa no realizará a sabiendas ningún negocio, ocupación u actividad que dañe o pueda dañar la integridad, la objetividad o la buena reputación de la profesión y que, por tanto, sea incompatible con los principios fundamentales.

El cumplimiento de los principios fundamentales puede verse potencialmente amenazado por una amplia gama de circunstancias y de relaciones. Las amenazas se pueden clasificar en una o más de las siguientes categorías:

- (a) Interés propio,
- (b) Autorrevisión,
- (c) Abogacía,
- (d) Familiaridad, y
- (e) Intimidación.

Los siguientes son ejemplos de circunstancias que originan amenazas de interés propio para el profesional de la contabilidad en la empresa:

- Tener un interés financiero en la entidad para la que trabaja o recibir un préstamo o un aval de la misma.
- Participar en acuerdos de remuneración que contienen incentivos ofrecidos por la entidad para la que trabaja.
- Utilización inadecuada con fines personales de activos de la empresa.
- Preocupaciones en relación con la seguridad en el empleo.

- Presiones comerciales recibidas desde fuera de la entidad para la que trabaja.

Un ejemplo de circunstancia que origina una amenaza de autorrevisión para el profesional de la contabilidad en la empresa es la determinación del tratamiento contable adecuado para una combinación de negocios después de haber realizado el análisis de viabilidad en el que se apoyó la decisión de adquisición.

En la promoción de las metas y objetivos legítimos de las entidades para las que trabajan, los profesionales de la contabilidad en la empresa pueden promover el punto de vista de la entidad, mientras las afirmaciones que hagan no sean falsas ni induzcan a error. Por lo general, dichas actuaciones no originan una amenaza de abogacía.

Los siguientes son ejemplos de circunstancias que originan amenazas de familiaridad para el profesional de la contabilidad en la empresa:

- Ser responsable de la información financiera de la entidad para la que trabaja cuando un miembro de su familia inmediata o un familiar próximo, que trabajan para la entidad, toman las decisiones que afectan a la información financiera de la entidad.
- Relación prolongada con contactos en el mundo de los negocios que influyen en decisiones empresariales.
- Aceptar regalos o trato preferente, salvo que el valor sea insignificante e intrascendente.

Los siguientes son ejemplos de circunstancias que originan amenazas de intimidación para el profesional de la contabilidad en la empresa:

- Amenaza de despido o de sustitución del profesional de la contabilidad en la empresa o de un miembro de su familia inmediata o de un familiar

próximo debido a un desacuerdo sobre la aplicación de un principio contable o sobre la forma en la que se presenta la información financiera.

- Una personalidad dominante que intenta influir en el proceso de toma de decisiones, por ejemplo con respecto al otorgamiento de contratos o a la aplicación de un principio contable.

Las salvaguardas que pueden eliminar o reducir las amenazas a un nivel aceptable se pueden clasificar en dos grandes categorías:

- a. Salvaguardas instituidas por la profesión o la por las disposiciones legales y reglamentarias, y
- b. Salvaguardas en el entorno de trabajo.

Las salvaguardas en el entorno de trabajo incluyen:

- Los sistemas de la entidad para la supervisión corporativa u otras estructuras de supervisión.
- Programas de ética y de conducta de la entidad.
- Procedimientos de selección de personal que enfatizan la importancia de contratar a personal competente de alto nivel.
- Controles internos fuertes.
- Procesos disciplinarios adecuados.
- Liderazgo que pone el acento en la importancia del comportamiento ético y en la expectativa de que los empleados actuarán de manera ética.
- Políticas y procedimientos para implementar y supervisar la calidad del desempeño de la plantilla.
- Comunicación en tiempo oportuno de las políticas y procedimientos de la entidad, incluido cualquier cambio de los mismos, a todos los empleados, y formación teórica y práctica adecuada sobre dichas políticas y procedimientos.

- Políticas y procedimientos para alentar y dar poderes al personal para que comuniquen a la alta dirección de la entidad cualquier cuestión relacionada con la ética que les pueda preocupar, sin miedo a posibles represalias.
- Consultar a otro profesional de la contabilidad que resulte adecuado.

En circunstancias en las que el profesional de la contabilidad en la empresa considera que en la entidad para la que trabaja seguirán produciéndose un comportamiento o actuaciones poco éticas, puede considerar la posibilidad de obtener asesoramiento jurídico. En situaciones extremas en las que todas las salvaguardas disponibles han sido agotadas y no sea posible reducir la amenaza a un nivel aceptable, es posible que el profesional de la contabilidad en la empresa concluya que es adecuado dimitir de la entidad para la que trabaja.

#### **3.2.4.4 Vigencia**

La fecha de entrada de vigencia del código de ética según la publicación efectuada en la página web del CCPAG fue el 01 de enero de 2011, con excepción de algunos numerales específicos.

#### **3.2.5 Formación Académica del Contador Público y Auditor**

El contador público basa su personalidad intelectual en relación al elemento técnico del trabajo, esto implica una preparación académica que comprende conocimientos de contabilidad, matemática, economía y ciencias afines. La técnica se adquiere con el estudio, solo hará, en el mejor de los casos un buen factor, pero no basta para cimentar una personalidad profesional.

La preparación del Contador Público y Auditor la obtiene en instituciones de estudios superiores, donde recibe una instrucción sistemática sobre principios y prácticas de contabilidad, legislación mercantil y tributaria, elaboración de presupuestos, métodos de análisis de estados financieros, estadísticas, sistemas de costos y valuación de inventarios, resolución de problemas financieros y todo

lo relacionado con la práctica de la auditoría. La preparación del Contador Público y Auditor no se limita solamente a lo anterior, también deberá estar actualizado de los cambios y avances de la profesión y de los acontecimientos económicos.

Los egresados de las instituciones de estudios superiores como Contadores Públicos y Auditores deben tener las habilidades siguientes:

**3.2.5.1 En el área de contabilidad administrativa con enfoque estratégico:**

Aplicar metodologías de planeación estratégica, tomándolas en cuenta para la toma de decisiones a corto y a largo plazo.

Reconocer el comportamiento de los costos y los impulsos o generadores que los afectan, así como los distintos métodos de acumulación de los mismos en función de su relevancia para la toma de decisiones.

Elaborar simulaciones apoyadas en las herramientas computacionales y estadísticas que le permitan analizar el impacto financiero de diferentes escenarios económicos.

Diseñar mecanismos sobre bases variables para evaluar el desempeño de los miembros de la organización.

Participar ampliamente en el diseño e implantación de sistemas de información estratégicos.

**3.2.5.2 En el área de finanzas:**

Determinar la estructura financiera óptima de la empresa y evaluar los riesgos inherentes.

Establecer políticas para el adecuado manejo de clientes, proveedores e inventarios.

Aplicar instrumentos de inversión y financiamiento nacionales e internacionales y evaluar sus repercusiones en la rentabilidad y riesgo de la empresa.

Calcular el costo de capital y evaluar financiera y estratégicamente proyectos de inversión.

### **3.2.5.3 En el área de contabilidad financiera:**

Diseñar sistemas de información donde se apliquen adecuadamente la teoría contable y el registro de operaciones y eventos, mediante el uso de herramientas computacionales.

Elaborar, analizar e interpretar estados financieros básicos y secundarios a nivel individual y consolidado, para apoyar la toma de decisiones.

Analizar las diferencias existentes entre las normas y principios de contabilidad vigentes en Guatemala y su armonización con el contexto internacional.

### **3.2.5.4 En el área de auditoría:**

Aplicar las normas y procedimientos de auditoría para la elaboración del dictamen de estados financieros.

Auditar las áreas funcionales de la empresa, siguiendo la filosofía de la mejora continua.

Diseñar y evaluar sistemas de control interno.

Aplicar la tecnología de información en el proceso de revisión de políticas y procedimientos de control interno.

### **3.2.5.5 En el área fiscal:**

Interpretar adecuadamente las leyes, reglamentos y demás disposiciones fiscales tanto para personas individuales como jurídicas con el fin de cumplir con dichos preceptos y optimizar la carga tributaria de la empresa.

Analizar las principales diferencias que existen entre Guatemala y sus principales socios comerciales en cuanto a leyes, reglamentos y disposiciones fiscales.

Analizar la metodología y elaborar el dictamen para efectos fiscales.

Existen algunas cualidades especiales que contribuyen también a que la preparación del Contador Público y Auditor sea de mejor calidad y son: Buena imaginación, temple y sentido común, inclinación por el detalle y el análisis, disciplina para deducir conclusiones reales y convincentes, y un idealismo duradero que permanezca firme, la materialidad del trabajo diario y la tendencia hacia el lucro. En esta última cualidad, está contemplada la honestidad intelectual del Contador Público y Auditor, cuya actuación deberá tener una conciencia recta, la cual no permitirá ser persuadido para realizar o dejar de hacer algo que viole sus convicciones.

## **3.3 Normativa internacional e instituciones que regulan la actividad del Contador Público y Auditor**

### **3.3.1 Federación Internacional de Contadores (International Federation of Accountants IFAC)**

La misión de la Federación Internacional de Contadores conocida como IFAC por sus siglas en inglés (International Federation of Accountants IFAC) es servir al interés público, fortalecer la profesión contable en todo el mundo y contribuir al desarrollo de economías internacionales, estableciendo normas profesionales de alta calidad, fomentando su cumplimiento, favoreciendo su convergencia

internacional, y manifestándose sobre aquellos temas de interés público para los que la experiencia de la profesión sea más relevante.

En forma alineada con su misión IFAC asocia a un gran número de firmas, asociaciones y federaciones a nivel mundial, en el caso de Guatemala se cuenta con el Colegio de Contadores Públicos y Auditores (CCPAG) y con anterioridad el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores (IGCPA) se contribuyendo y colaborando en conjunto para el cumplimiento de sus principios, valores y objetivos, para lo cual a estos socios se les denomina miembros de IFAC.

### **3.3.2 Consejo de Normas Internacionales de Formación en Contaduría (International Accounting Education Standards Board/IAESB)**

El Consejo de Normas Internacionales de Formación en Contaduría (International Accounting Education Standards Board/IAESB), un Consejo emisor de Normas independiente, dentro de la Federación Internacional de Contadores, desarrolla normas y guías sobre la precalificación de formación, capacitación, y desarrollo profesional continuo para todos los miembros de la profesión contable. El Consejo de Supervisión del Interés Público (Public Interest Oversight Board/PIOB) para la profesión contable supervisa las actividades del IAESB.

#### **3.3.2.1 Funciones de los Pronunciamientos del IAESB**

Cada uno de los pronunciamientos del IAESB tiene por objetivo cumplir con una de las siguientes tres funciones:

- a. Prescribir la “buena práctica” (es decir, establecer las normas que los organismos miembros deben cumplir y por las cuales serán evaluados);
- b. Proveer de guías, interpretaciones, discusión, ilustración y ejemplos de cómo aplicar las normas, o ayudar de cualquier otra manera a los organismos miembros a alcanzar la “buena práctica”; y

c. Discutir, promover o facilitar el debate acerca de cuestiones de formación; revelar situaciones reales; presentar resultados de investigaciones o encuestas (es decir, describir situaciones); y promover la conciencia de tales cuestiones.

Cada una de las tres funciones (prescribir, proveer guías, discutir/presentar resultados) es válida para el cumplimiento de la misión del IAESB. Las distintas cuestiones son tratadas de distintas maneras dependiendo, por ejemplo, de:

- La naturaleza del problema;
  - Su grado de importancia;
  - El nivel de detalle con que se está tratando;
  - El grado de probabilidad con que se puede esperar un cumplimiento amplio; y
  - “Benchmarks”.
- Si el problema ha sido planteado recientemente, o ya ha madurado y existe un consenso amplio sobre el mismo.

### **3.3.2.2 Tipos de Pronunciamientos del IAESB**

Las tres distintas funciones de IFAC generan tres distintos tipos de pronunciamientos:

- a. Normas Internacionales de Formación para Contadores Profesionales (International Education Standards/IES);
- b. Declaraciones sobre las Prácticas Internacionales de Formación para Contadores Profesionales (International Education Practice Statements/IEPS);  
y
- c. Documentos Informativos para Contadores Profesionales (Information Papers/IE).

Los tres tipos de pronunciamientos reflejan, en forma descendente, el grado de autoridad que cada publicación tiene, en consonancia con las funciones que se les han asignado. Las IES prescriben la buena práctica y, por lo tanto, tienen un mayor grado de autoridad que las Declaraciones sobre las Prácticas Internacionales de Formación (International Education Practice Statements/IEPS), las cuales dan orientación (por ejemplo, sobre cómo alcanzar una determinada buena práctica). Las IEPS tienen, a su vez, mayor fuerza directriz que los Documentos Informativos, que discuten cuestiones (incluyendo cuestiones emergentes) o resultados de investigaciones o encuestas.

## **Definiciones y explicaciones de los Pronunciamientos**

### **Definición de normas internacionales de formación para contadores profesionales (IES)**

Las IES prescriben las normas de “buena práctica” generalmente aceptadas en los programas de formación y desarrollo para contadores profesionales.

Las Normas Internacionales de Formación (IES) establecen los estándares de referencia con los cuales se espera que los organismos miembros de IFAC cumplan en la formación y el desarrollo continuo de los contadores profesionales.

Las IES establecen los elementos esenciales del contenido y proceso de formación y desarrollo a un nivel tal que se pueda obtener el reconocimiento, la aceptación y la implementación a nivel internacional. Por lo tanto, los organismos miembros de IFAC deben considerar estos requisitos.

No pueden imponerse legalmente frente a las leyes y reglamentos locales pero proporcionarán una base de referencia reconocida para informar e influenciar a los reguladores locales en materia de “buena práctica” generalmente aceptada.

### **Definición de las declaraciones sobre las prácticas internacionales de formación para contadores profesionales (IEPS)**

Las declaraciones sobre las prácticas internacionales de formación para contadores profesionales ayudan en la implementación de la “buena práctica” en la formación y desarrollo de los contadores profesionales, suministrando información acerca de cómo alcanzar los niveles de “buena práctica” o la “mejor práctica” actual.

Las declaraciones sobre las prácticas internacionales de formación (IEPS) pueden interpretar, ilustrar o ampliar asuntos relacionados con las IES. Con esta función, las IEPS ayudan a los organismos miembros del IFAC a implementar y alcanzar la “buena práctica” según lo prescrito en las IES. Las IEPS también pueden recomendar aplicaciones prácticas más amplias o profundas de lo prescrito en una IES. Por otro lado, las guías pueden esbozar métodos y prácticas recomendables, incluyendo los que sean reconocidos como “mejor práctica” en el momento, que los organismos miembros pueden adoptar.

### **Definición de los documentos informativos para contadores profesionales (IE)**

Los documentos informativos para contadores profesionales promueven la discusión o el debate acerca de las cuestiones de formación y desarrollo que afectan a la profesión contable, presentan resultados o describen situaciones de interés sobre la formación y el desarrollo que afectan a la profesión contable.

Los Documentos de Información pueden elevar el debate dentro de la profesión contable a un nivel tal que la discusión de ciertas cuestiones pueda avanzar y eventualmente encontrarse la solución a las mismas. Como tales, los documentos informativos explican, examinan, analizan o hacen una evaluación crítica de las cuestiones y prácticas de la formación. El propósito de tales documentos Informativos es incitar a que se consideren tales cuestiones y

fomentar comentarios y reacciones de tal modo que las cuestiones se puedan aclarar. De esta manera, pueden ser útiles para divulgar opiniones, enfoques y métodos que se encuentran en un estado incipiente de desarrollo y, por lo tanto, pueden ser útiles precursores de las IES y las IEPS. Por otro lado, dichos documentos informativos pueden ser de naturaleza simplemente descriptiva. En esta función, su objetivo es promover la conciencia y transferir conocimiento e información sobre las cuestiones prácticas de formación y desarrollo relativas a la profesión contable.

Las IES establecen las normas generalmente aceptadas como “buena práctica” en la formación y desarrollo de los contadores profesionales e indican los estándares de referencia que se espera que los organismos miembros utilicen como modelo a lo largo del proceso de calificación y desarrollo permanente de los contadores. En ellas se encuentran los elementos esenciales para el contenido de los programas de formación y desarrollo en un nivel destinado a alcanzar reconocimiento, aceptación y aplicación internacionales.

Las IES no pueden imponerse a los requisitos de las autoridades reguladoras de cada país sino proporcionar material de referencia para informar e influir a las autoridades reguladoras respecto a la adopción de “buenas prácticas” generalmente aceptadas.

Todos los organismos miembros asociados a IFAC deben cumplir con lo prescrito en las IES. Las IES son establecidas en principio para los organismos miembros de IFAC y no para los individuos particulares. Se espera que dichos organismos se esfuercen para lograr:

- La adopción de todas las IES y otros documentos promulgados por el Comité de Formación de IFAC; y

- La incorporación en los programas de formación de los elementos esenciales del contenido y proceso de formación sobre los cuales están basadas las IES o, donde la mayor responsabilidad de dichos programas recae principalmente en terceros, la persuasión de esos responsables acerca de la necesidad de incorporar aquellos elementos esenciales en los programas de formación vigentes.

Las IES prescriben los requisitos de formación y desarrollo de los contadores bajo las siguientes IES:

IES 1, Requisitos para el ingreso a un programa de formación profesional para contadores profesionales.

IES 2, Contenido de los programas profesionales de formación en contaduría

IES 3, Habilidades profesionales y formación general

IES 4, Valores, ética y actitud profesionales

IES 5, Requisitos de experiencia práctica

IES 6, Evaluación de las capacidades y competencia profesional

IES 7, Desarrollo profesional continuo: un programa de aprendizaje permanente y desarrollo continuo de la competencia profesional y

IES 8, Competencia requerida para auditores profesionales

### **3.3.3 Normas Internacionales de Formación para Contadores Profesionales (International Education Standards/IES)**

#### **3.3.3.1 IES 1 Requisitos de ingreso a un programa de formación Profesional en contaduría**

##### **Propósito y alcance de la norma**

La IES 1 establece los requisitos para el ingreso a un programa de formación profesional en contaduría y de experiencia práctica que debe ser exigido por un organismo miembro del FAC como asociaciones, federaciones, organizaciones y

cualquier entidad que se dedique a supervisar, orientar o promover los servicios de contabilidad y auditoría. También proporciona algunos comentarios sobre cómo evaluar el perfil académico y profesional en el momento de ingreso.

El objetivo de esta IES es garantizar que los estudiantes que aspiran a ser contadores profesionales tengan una formación previa que les otorgue una posibilidad razonable de éxito en sus estudios, exámenes de admisión a la profesión y períodos de experiencia práctica. Para satisfacer este requisito, los organismos miembros pueden requerir que ciertos aspirantes se sometan a exámenes de ingreso a los cursos de calificación profesional.

Un individuo que está tratando de iniciar un programa de formación profesional en contaduría que le permita ingresar como asociado a un organismo miembro de IFAC, debe reunir condiciones por lo menos equivalentes a las requeridas para la admisión a una universidad reconocida o estudios superiores equivalentes.

Todo individuo debe aportar a un programa de formación profesional contable un nivel apropiado de formación y aprendizaje previo que constituya la base necesaria para adquirir los conocimientos, habilidades, valores, ética y actitudes necesarias para convertirse en un contador profesional.

Los aspirantes que inician un programa de formación profesional en contaduría aportarán una determinada mezcla de conocimientos, habilidades y valores profesionales junto a una ética y actitud profesionales. El grado en que se encuentren estos conocimientos determinará el nivel de entrada de los aspirantes en los programas profesionales. Cuanto menos exigentes sean los requisitos de ingreso, mayor será el área a cubrir por los programas de formación en contaduría.

Los programas de títulos universitarios pueden ser reconocidos por ley, por reglas aceptadas o no incluidas en la legislación o por el mercado educativo. El reconocimiento y la evaluación de programas de grado pueden centrarse en su contenido, duración y otros aspectos cualitativos.

La duración de los programas de grado puede variar. En un intento por estandarizar la práctica, la declaración de Bolonia, firmada por 29 países europeos en 1999, apoyó la adopción de dos tipos principales de programas: no graduados universitarios y graduados. Se espera que los primeros tengan una duración de por lo menos tres años. La base de datos NARIC contiene una comparación de los niveles de calificación de admisión a cursos universitarios, de estudiantes no graduados y de graduados.

Las fuentes de referencia estándar utilizadas por los organismos miembros incluyen las siguientes:

Las Comparaciones Internacionales, publicadas por el Centro Nacional de Información del Reconocimiento Académico del Reino Unido (NARIC), bajo contrato con el Gobierno del Reino Unido. Incluye tanto calificaciones de nivel secundario como de nivel superior en el mundo (alrededor de 180 países). NARIC ayuda a identificar calificaciones equivalentes a un título universitario y aquellas que son necesarias para el ingreso a estudios universitarios. El NARIC del Reino Unido es parte de una red de NARIC en la Unión Europea.

El Mundo del Aprendizaje, publicado por Europa Publications, enumera las instituciones que se consideran de formación superior en el mundo, incluyendo universidades y colegios

.

En un gran número de países, se publican los “Perfiles nacionales de educación” junto con una indicación de los niveles educacionales. Estas publicaciones son

preparadas por la Oficina Nacional de Reconocimiento de Destrezas y Habilidades en el Extranjero (NOOSR), una rama del Departamento de Educación, Ciencia y Capacitación de Australia.

### **3.3.3.2 IES 2 Contenido de los programas profesionales de formación en contaduría**

#### **Propósito y alcance de la norma**

Esta IES prescribe el contenido de los programas profesionales de formación en contaduría que los aspirantes deben adquirir para ser calificados como contadores profesionales.

El objetivo de esta IES es que los aspirantes a participar en un organismo miembro de IFAC posean conocimientos contables avanzados suficientes para poder actuar como contadores profesionales competentes en un entorno cada vez más complejo y cambiante. La cuestión del mantenimiento de competencias es abordada en la IES 7, Desarrollo profesional continuo: un programa de aprendizaje permanente y desarrollo continuo de la competencia profesional.

#### **Contenido de los programas profesionales de formación en contaduría**

El estudio profesional de la contaduría debería ser una parte del programa de precalificación. Este programa debería ser suficientemente largo e intensivo para permitir que los aspirantes adquieran el conocimiento profesional necesario para desarrollarse con competencia profesional.

El componente de conocimiento contable de la formación profesional debe consistir en por lo menos dos años de estudio a tiempo completo (o su equivalente a tiempo parcial).

Los estudiantes deberían buscar diplomarse en contaduría, u obtener una calificación profesional, para obtener este conocimiento.

El contenido de la formación profesional en contaduría debería consistir en:

- a) Contaduría, finanzas y conocimientos relacionados;
- b) Organización empresarial y negocios; y
- c) Conocimiento y competencias en tecnología de la información.

Los temas enumerados a continuación representan el mínimo de materias en programas profesionales de formación en contaduría. Sin embargo, la profundidad y ponderación relativa de la cobertura dependerá de las necesidades de cada organismo miembro de IFAC y de las reglas impuestas por las autoridades de cada jurisdicción.

El componente en contaduría, finanzas y conocimientos relacionados debe incluir los siguientes temas:

- a. Contaduría financiera y presentación de informes;
- b. Contaduría gerencial y control de gestión;
- c. Tributación;
- d. Derecho mercantil y societario;
- e. Auditoría y aseguramiento;
- f. Finanzas y administración financiera;
- g. valores y ética profesionales.

El componente de conocimiento organizacional y de negocios debe incluir los siguientes temas:

- a. Economía;
- b. Entorno de los negocios;
- c. Gobernanza corporativa;
- d. Ética de la empresa;
- e. Mercados financieros;
- f. Métodos cuantitativos;

- g. Comportamiento organizacional;
- h. Administración y la toma de decisiones estratégicas;
- i. Mercadeo y
- j. Negocios internacionales y la globalización.

El componente de la tecnología de la información debe incluir los siguientes temas y competencias:

- a. Conocimiento general de la tecnología de la información;
- b. Conocimiento del control de la tecnología de la información;
- c. Competencias del control de la tecnología de la información;
- d. Competencias del usuario de la tecnología de la información; y
- e. Una mezcla de las competencias correspondientes a las funciones gerenciales, de evaluación y de diseño de los sistemas de información.

### **3.3.3.3 IES 3 Habilidades profesionales y formación general**

#### **Propósito y alcance de esta norma**

Esta IES prescribe el conjunto de destrezas que los aspirantes necesitan adquirir para ser reconocidos como contadores profesionales. Parte de la finalidad de esta IES es demostrar cómo una formación general, que puede adquirirse de diversas maneras y en diferentes contextos, puede contribuir al desarrollo de estas habilidades.

El objetivo de esta IES es asegurar que los aspirantes a asociarse a un organismo miembro del FAC estén dotados de la adecuada combinación de conocimientos y destrezas (intelectuales, técnicos, personales, interpersonales y organizacionales) para desarrollarse como contadores profesionales. Esto les permite actuar de manera competente como contadores profesionales a lo largo de su carrera en entornos cada vez más complejos y exigentes.

## **Habilidades que deben poseer los contadores profesionales**

Los aspirantes a la acreditación como contadores profesionales deben de adquirir las siguientes habilidades:

- Intelectuales;
- Técnicas y funcionales;
- Personales;
- Interpersonales y de comunicación; y
- Organizacionales y en la gestión de negocios.

Las habilidades intelectuales permiten que un contador profesional pueda resolver problemas, tomar decisiones y ejercitar subuen juicio en situaciones organizacionales complejas. Estas habilidades son a menudo el producto de una amplia formación general. Las habilidades intelectuales requeridas incluyen las siguientes:

- a. La habilidad de localizar, obtener, organizar y entender la información transmitida por fuentes humanas, impresas o electrónicas;
- b. La capacidad de plantearse preguntas, para la investigación, el pensamiento lógico y analítico, el razonamiento y análisis crítico ; y
- c. La habilidad de identificar y resolver problemas no estructurados que pueden darse en escenarios desconocidos.

Las habilidades técnicas y funcionales pueden ser generales o específicas con relación a asuntos contables. Incluyen:

- a. Aplicaciones matemáticas y estadísticas y dominio de la informática;
- b. Modelos de decisión y análisis de riesgo;
- c. Medición;
- d. Informes; y
- e. Cumplimiento con los requisitos legales y reglamentarios.

Las habilidades personales están relacionadas con las actitudes y el comportamiento de los contadores profesionales. Desarrollar estas habilidades ayuda al individuo en el aprendizaje y desarrollo personal. Incluyen:

- a. La autogestión;
- b. La iniciativa, influencia y autodidáctica;
- c. La capacidad de seleccionar y asignar prioridades con recursos limitados y de organizar trabajo para cumplir con plazos estrictos;
- d. La capacidad de anticipar y adaptarse al cambio;
- e. La consideración de los valores, ética y actitud profesionales en la toma de decisiones;
- f. El escepticismo profesional.

Las habilidades interpersonales y de comunicación permiten a un contador profesional trabajar con otros para el bien común de la organización, recibir y transmitir información, formular juicios razonados y tomar decisiones eficazmente. Los componentes de las habilidades interpersonales y de la comunicación incluyen la habilidad de:

- a. Trabajar con otros en un proceso consultivo, para resistir y resolver conflictos;
- b. Trabajar en equipo;
- c. Interactuar con personas cultural e intelectualmente diferentes;
- d. Negociar soluciones y acuerdos aceptables en situaciones profesionales;
- e. Trabajar eficazmente en un entorno intercultural;
- f. Presentar, debatir, informar y defender posiciones con eficacia en la comunicación formal, informal, escrita y oral; y
- g. Escuchar y leer eficazmente, con apertura a la cultura y diferencias idiomáticas.

Las habilidades organizacionales y gerenciales son cada vez más importantes para los contadores profesionales. Los contadores profesionales están siendo llamados a desempeñar un papel más activo en el día a día de la gestión de las

organizaciones. Aunque su papel se haya limitado en el pasado a proporcionar datos que serían utilizados por otros, hoy los contadores profesionales son a menudo parte del equipo que toma decisiones. Como resultado, es importante que ellos entiendan todos los aspectos del funcionamiento de una organización.

Los contadores profesionales necesitan desarrollar una amplia perspectiva de negocios así como una conciencia política y una perspectiva global.

Las habilidades organizacionales y gerenciales incluyen:

- a. La planificación estratégica, gestión de proyectos, administración de personas y recursos, y toma de decisiones;
- b. La capacidad para organizar y delegar tareas, motivar y desarrollar recursos humanos;
- c. El liderazgo; y
- d. El criterio y discernimiento profesional.

#### **3.3.3.4 IES 4 Valores, ética y actitud profesionales**

Esta IES prescribe los valores, ética y actitud profesionales que los futuros contadores profesionales deberán adquirir antes de finalizar su programa de calificación profesional.

El objetivo de esta IES es asegurar que los aspirantes a integrarse en un organismo miembro de IFAC estén equipados con los valores, ética y actitudes profesionales apropiados para desarrollarse satisfactoriamente como contadores profesionales.

IFAC reconoce que la profesión contable alrededor del mundo funciona en entornos con diversas culturas y variadas reglamentaciones. IFAC, sin embargo, ha divulgado un Código de Ética para Contadores Profesionales. Los valores, ética y actitud profesionales se relacionan directamente con la misión de IFAC de

desarrollar y mejorar la profesión global para que proporcione uniformemente servicios de alta calidad en beneficio del interés público.

### **Valores, ética y actitud profesionales**

El programa de formación en contaduría debe proporcionar a futuros contadores profesionales un marco de valores, de ética y de actitud profesionales que les permita formar su criterio profesional y actuar de manera ética en el mejor interés de la sociedad y de la profesión.

Los valores, la ética y actitud profesionales requeridos a los contadores profesionales incluyen el compromiso de cumplir con la normativa ética vigente en su área de actuación que debe estar en conformidad con el Código de Ética para Contadores Profesionales de IFAC.

El tratamiento de los valores y actitudes en los programas de formación de contadores profesionales debe conducir a un compromiso con:

- a. El interés público y la sensibilidad hacia las responsabilidades sociales;
- b. El progreso constante y el aprendizaje permanente;
- c. La confiabilidad, la responsabilidad, la puntualidad, la cortesía y el respeto; y
- d. Las leyes y regulaciones.

Aunque el enfoque de cada programa para el aprendizaje de los valores, ética y actitud profesionales reflejen su propio entorno y objetivos nacionales y culturales, como mínimo todos los programas deben incluir:

- a. La naturaleza de la ética;
- b. La diferencia entre un enfoque basado en las reglas éticas y otro basado en principios o marcos de referencia, sus ventajas e inconvenientes;
- c. Cumplimiento con los principios éticos fundamentales de integridad, objetividad, compromiso con la competencia profesional y el debido cuidado, y la confidencialidad;
- d. El comportamiento profesional y el cumplimiento con las normas técnicas;

- e. Los conceptos de independencia, escepticismo, responsabilidad y expectativas del público;
- f. La ética y la profesión: responsabilidad social;
- g. La ética y la ley, incluida la relación entre las leyes, reglamentos y el interés público;
- h. Las consecuencias del comportamiento no ético para el individuo, la profesión y la sociedad en general;
- i. La ética en lo referente a los negocios y la buena gobernanza;
- j. La ética y el contador profesional: denunciar, conflictos de intereses, dilemas éticos y su resolución.

### **3.3.3.5 IES 5 REQUISITOS DE EXPERIENCIA PRÁCTICA**

#### **Propósito y alcance de esta Norma**

Esta IES prescribe la experiencia práctica que los organismos miembros de IFAC deben requerir a sus asociados para poder ser contadores profesionales.

El objetivo de esta IES es asegurarse de que los candidatos que buscan la calificación de contadores profesionales han sido expuestos a la experiencia práctica considerada apropiada para que a partir de su calificación puedan desarrollarse competentemente como contadores profesionales.

#### **Requisitos de experiencia práctica**

La etapa de experiencia práctica en la realización de trabajos de contadores profesionales debe ser parte integrante del programa de calificación. Este período debe ser lo suficientemente largo e intenso para permitir a los candidatos demostrar que han adquirido los conocimientos, habilidades, valores, ética y actitud profesionales necesarios para realizar su trabajo con competencia profesional y seguir desarrollándose a lo largo de sus carreras.

El período de experiencia práctica debe ser al menos de tres años. Estudios de postgrado pertinentes (por ejemplo maestría) con un elemento primordial de aplicación práctica contable pueden contribuir a la reducción del período práctico a no más de 12 meses.

### **Supervisión y control**

Los organismos miembros y/o las autoridades reguladoras deben garantizar que la experiencia práctica adquirida por los aspirantes sea aceptable. La experiencia que conduce a la calificación como contador profesional debería realizarse bajo la supervisión de un mentor con experiencia asociado a un organismo miembro de IFAC.

Para que un programa de experiencia práctica sea eficaz, es necesario que una entidad profesional o una autoridad reguladora, el aspirante, el mentor y el empleador trabajen juntos.

Un programa de experiencia práctica debería ser mutuamente beneficioso para el pasante y el empleador y ser desarrollado en conjunto. La documentación de la experiencia práctica ganada debería ser revisada periódicamente por el mentor.

### **3.3.3.6 IES 6 EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y COMPETENCIA PROFESIONAL**

#### **Propósito y alcance de esta Norma**

Esta IES establece los requisitos para una evaluación final de las capacidades y la competencia de un pasante antes de la calificación como contador profesional.

Esta IES se ocupa de la evaluación de las capacidades profesionales (es decir, los conocimientos, habilidades, valores, ética y actitud profesionales) adquiridos mediante programas de formación profesional

Los aspirantes deben ser capaces de demostrar que:

- a. Tienen un conocimiento técnico sólido de los temas específicos del programa de estudio;
- b. Pueden aplicar ese conocimiento de una manera analítica y práctica;
- c. Pueden extraer de diversas fuentes los conocimientos necesarios para resolver problemas complejos o multifacéticos;
- d. Pueden resolver un problema en particular distinguiendo la información pertinente de la no pertinente en un conjunto de datos;
- e. Pueden, en situaciones en las cuales se presentan al mismo tiempo una serie de problemas, identificar los más importantes y clasificarlos en el orden en el cual necesitan ser abordados;
- f. Entienden que puede haber soluciones alternativas y el papel del criterio profesional en la elección del camino a seguir;
- g. Pueden integrar y utilizar diversos conocimientos y habilidades;
- h. Pueden comunicarse eficazmente con los usuarios, formulando recomendaciones realistas de un modo conciso y lógico; y
- i. Pueden identificar dilemas éticos.

### **Evaluación de las capacidades y competencia profesionales**

Las capacidades y competencia profesionales de los aspirantes deben ser evaluadas formalmente antes de la concesión de la calificación para el ejercicio de la profesión.

Los organismos miembros de IFAC tienen la responsabilidad de garantizar que esta evaluación final posee el nivel de calidad adecuado en conformidad con los requisitos establecidos en el siguiente párrafo. Dicha evaluación final puede ser llevada a cabo por un organismo miembro de IFAC o bien por una autoridad reguladora con orientación sustancial de un organismo miembro de IFAC.

La evaluación final de las capacidades y competencia profesionales debería:

- a. Requerir que una proporción significativa de respuestas de los aspirantes esté documentada;
- b. Ser confiable y válida;
- c. Cubrir una cantidad suficiente de conocimientos, habilidades, valores, ética y demostración de actitudes profesionales para que dicha evaluación sea creíble; y
- d. Hacerse tan cerca como sea posible del final del programa de calificación.

### **3.3.3.7 IES 7 Desarrollo profesional continuo: un programa de aprendizaje permanente y desarrollo continuo de la competencia profesional**

#### **Propósito y alcance de esta Norma**

Esta IES prescribe a los organismos miembros a:

- a. Fomentar el compromiso de aprendizaje permanente entre los contadores profesionales;
- b. Facilitar el acceso a oportunidades de desarrollo profesional continuo (DPC) y recursos para sus miembros;
- c. Establecer puntos de referencia a sus miembros para desarrollar y mantener las competencias necesarias en beneficio del interés público; y,
- d. Controlar y hacer cumplir el desarrollo profesional continuo y mantenimiento de las competencias profesionales por los contadores profesionales.

Esta IES se basa en el principio de que es responsabilidad individual del contador profesional, el desarrollar y mantener la competencia necesaria para proporcionar servicios de alta calidad a los clientes, empleadores y otros interesados.

#### **Fomento del aprendizaje permanente**

Los organismos miembros deben fomentar la importancia del mejoramiento continuo de las competencias y el compromiso de aprendizaje permanente para todos los contadores profesionales.

Todos los contadores profesionales tienen la obligación de desarrollar y mantener su competencia profesional como corresponde a la naturaleza de su trabajo y a sus responsabilidades profesionales. Esta obligación es aplicable a todos los contadores profesionales, independientemente de que estén ejerciendo en campos tradicionales de la contabilidad o en otras áreas.

El proceso de aprendizaje permanente se inicia en una etapa temprana del individuo, seguido por un programa de formación en contaduría que lo lleva a la calificación profesional y luego a lo largo de su carrera profesional. El desarrollo profesional continuo (DPC) es parte del proceso de formación que conduce a la calificación profesional. El conocimiento profesional, las habilidades profesionales, y los valores, ética y actitud profesionales, adquiridas en el momento de la calificación, siguen desarrollándose y se adaptan a las actividades y responsabilidades profesionales del individuo.

### **DPC obligatorio para todos los contadores profesionales**

Los organismos miembros deben exigir a todos los contadores profesionales que desarrollen y mantengan la competencia pertinente y apropiada para su trabajo y responsabilidades profesionales. La responsabilidad de desarrollar y mantener la competencia recae en primer lugar en cada contador profesional.

### **3.3.3.8 IES 8 Requisitos de competencia que deben reunir los auditores profesionales**

#### **Sección 1: General**

La auditoría es un proceso estructurado que:

- a. Implica la aplicación de habilidades analíticas, criterio profesional y escepticismo profesional;
- b. Generalmente es realizado por un grupo de profesionales, dirigido con habilidades gerenciales;

- c. Usa formas adecuadas de tecnologías y se adhiere a una metodología;
- d. Cumple con todas las normas técnicas pertinentes, tales como las Normas Internacionales de Auditoría (NIAs), las Normas Internacionales de Control de Calidad (ISQCs, por sus siglas en inglés), las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES), y las Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público (NICSP), y cualquier norma equivalente, internacional, nacional o local que sea requerida; y,
- e. Cumple con normas requeridas en cuanto a ética profesional.

### **Propósito de esta Norma**

Esta Norma Internacional de Formación (IES) establece los requisitos de competencia para los auditores profesionales, incluyendo aquellos que trabajan en entornos e industrias específicas. Los organismos miembros de IFAC necesitan establecer políticas y procedimientos que permitan a sus asociados satisfacer los requerimientos de esta IES antes de desempeñar el papel de auditor profesional. La responsabilidad del desarrollo y de la evaluación de la competencia requerida, es compartida por los organismos miembros de la IFAC, organizaciones dedicadas a la realización de auditorías, autoridades reguladoras, y otros terceros interesados.

Una IES específica para auditores profesionales es necesaria no sólo por el conocimiento y habilidades especializados requeridos para desarrollarse competentemente en esta área, sino también debido a la confianza que el público y otros terceros depositan en una auditoría de información financiera histórica.

Esta IES toma como referencia las normas que previamente se han establecido para los contadores profesionales en las IES 1 a la 7.

El objetivo de esta IES es asegurar que los contadores profesionales adquieran y mantengan las capacidades específicas requeridas para desarrollarse como auditores profesionales competentes.

### **Contadores y auditores profesionales**

Aunque algunos contadores profesionales realizan una amplia gama de tareas relacionadas con servicios de contabilidad y relacionados con los negocios, otros elegirán especializarse en una o más áreas. No existe un contador profesional que domine todas las áreas de la contabilidad. La especialización es necesaria para garantizar que los servicios son provistos por contadores profesionales con conocimiento profundo y experiencia práctica.

Un área de especialización es la auditoría de información financiera histórica. En esta área se requiere competencia, a un mayor nivel de formación y capacitación en auditoría y áreas relacionadas, que el requisito normal que se le pide a otros contadores profesionales.

Los auditores profesionales involucrados en auditorías de información financiera histórica en industrias específicas pueden ser más especializados. La naturaleza del sector de actividad, las leyes aplicables y los tratamientos contables pueden requerir niveles de conocimiento y habilidades que están más allá de aquellos requeridos para otros auditores profesionales.

Las misiones de auditoría varían en tamaño y complejidad, requiriendo diversos niveles de experiencia y competencia. El grupo de auditoría puede incluir: al socio responsable, auditores profesionales, contadores profesionales, individuos que están en proceso de calificación como contadores profesionales, y otro personal de apoyo que no buscan su calificación como contadores profesionales.

El socio responsable debe asegurar que el trabajo de todos los individuos asignados a una auditoría es revisado debidamente por otros miembros del grupo

para garantizar que el trabajo de los auditores cumple normas de calidad apropiadas.

## **Sección 2: Requisitos de competencia para los auditores Profesionales**

Los organismos miembros deberán exigir a los individuos a:

- a. Calificarse como contadores profesionales;
- b. Tener un título universitario de licenciatura , o su equivalente; y,
- c. Cumplir con todos los demás requisitos prescritos en esta sección antes de que los individuos actúen como auditores profesionales.

### **Contenido temático**

El contenido temático de los programas de formación y desarrollo para los auditores profesionales deben incluir las siguientes áreas:

- a. Auditoría de información financiera histórica a un nivel avanzado;
- b. Contabilidad financiera y presentación de informes financieros a un nivel Avanzado, y
- c. Tecnología de información (véase el párrafo 40).

El contenido temático de una auditoría de información financiera histórica a un nivel avanzado, debe incluir lo siguiente:

- a. Mejores prácticas en la auditoría de información financiera histórica incluidos asuntos y acontecimientos de actualidad; y,
- b. Las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) y las Declaraciones Internacionales para la Práctica de Auditoría( IAPS, por sus siglas en inglés); y/o
- c. Cualquiera otra norma o ley aplicable.

El contenido temático del área de contabilidad financiera e informes a un nivel avanzado debe incluir lo siguiente:

- a. Procesos y prácticas de contabilidad e información financiera, incluidas cuestiones y acontecimientos actuales pertinentes; y,
- b. Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES)
- c. Cualquier otra norma o ley aplicable.

El contenido temático del área de tecnología de información debe incluir lo siguiente:

- a. Sistemas de tecnología de información para contabilidad e informes financieros, incluidas cuestiones y acontecimientos actuales pertinentes; y,
- b. Marcos para la evaluación de controles y riesgos de los sistemas de contabilidad e información financieros, apropiados para la auditoría de información financiera histórica.

### **Habilidades profesionales**

Los requisitos de habilidades en los programas de formación y desarrollo para los auditores profesionales deben incluir:

- a. aplicación de las siguientes habilidades profesionales en un entorno de auditoría:
  - (i) identificar y resolver problemas;
  - (ii) realizar investigaciones técnicas apropiadas;
  - (iii) trabajar en equipo de forma eficiente;
  - (iv) obtener y evaluar evidencia,
  - (v) presentar, discutir, y defender opiniones con efectividad mediante la
  - (vi) comunicación formal, informal, escrita y oral; y
- b. Desarrollar las siguientes habilidades profesionales a un nivel avanzado en un entorno de auditoría:
  - (i) aplicar las normas y guías de auditoría pertinentes;
  - (ii) evaluar la aplicación de las normas de información financiera pertinentes;

- (iii) demostrar capacidad para indagar, pensamiento lógico abstracto, y análisis crítico;
- (iv) demostrar escepticismo profesional;
- (v) aplicar el criterio profesional; y,
- (vi) resistir y resolver conflictos.

### **Valores, ética y actitud profesionales**

Los individuos deben ser capaces de aplicar los valores, ética y actitud profesionales requeridas en un entorno de auditoría antes de actuar como un auditor profesional.

### **Sección 3: El socio responsable**

Existen requisitos específicos profesionales, legales o de regulación que gobiernan el alcance, desempeño y conducta de un socio responsable. En algunos casos existen requisitos específicos que regulan quién puede actuar como socio responsable en una misión de auditoría. Tales requisitos se refieren a continuación como regímenes de licencia. Este término se utiliza para referirse a la gama de casos donde la autoridad o permiso para actuar como socio responsable del trabajo es restringido a determinadas personas que reúnen requisitos específicos. Estos requisitos específicos podrán ser fijados por un organismo profesional, legal o entidad reguladora.

### **Requisitos de competencia para el socio responsable**

Asumir las mayores responsabilidades de socio responsable requerirá el desarrollo de conocimientos profesionales adicionales; habilidades profesionales; y valores, ética y actitud profesionales. Se espera que el socio responsable demuestre una completa comprensión del proceso de auditoría y habilidad para comunicar una amplia gama de asuntos a un extenso rango de partes.

En la medida en que los auditores profesionales progresan en otros puestos, tales como socios responsables, ellos necesitarán demostrar competencia en las áreas siguientes:

- a. Responsabilidad principal por la calidad de las auditorías;
- b. Formar conclusiones en cuanto al cumplimiento con los requisitos de independencia aplicables;
- c. Aceptación y mantenimiento de las relaciones con los clientes en una misión de auditoría específicos;
- d. Nombrar grupos de trabajo garantizando la capacidad y competencia colectivas para realizar el encargo y para emitir un informe de auditoría;
- e. Dirección, supervisión y desempeño del trabajo de auditoría de conformidad con las normas profesionales y los requisitos de regulación y legales;
- f. Consultas, revisión y discusión acerca del trabajo realizado; y
- g. Preparación del informe de auditoría que sea apropiado, respaldado con suficiente prueba de la misma.

#### **Sección 4 Requisitos de competencia para auditores Profesionales en entornos e industrias específicas**

Los organismos miembros de IFAC y las organizaciones auditoras necesitan cerciorarse de que los auditores profesionales responsables de hacer juicios significativos en una auditoría de información financiera histórica, en entornos e industrias específicas, tengan el conocimiento profesional requerido y la experiencia práctica pertinente para ese entorno o industria específicos.

Cuando los contadores profesionales han adquirido las capacidades y han demostrado la competencia requerida para ser auditores profesionales, ellos pueden necesitar desarrollo profesional adicional antes de adquirir la responsabilidad de hacer juicios significativos en una auditoría financiera en un determinado sector de actividad (tales como las actividades bancarias y

financieras, de industrias extractivas y de seguros) o en entornos (tales como auditorías a transnacionales).

### **Auditorías transnacionales**

Las auditorías transnacionales son, o pueden ser utilizadas fuera de la jurisdicción de la entidad para fines de préstamos importantes, inversiones o decisiones de regulación; esto debe incluir todas las empresas con capital o deuda cotizada públicamente y otras entidades de interés público que susciten especial atención del público debido a su tamaño, productos o servicios que prestan.

Antes de que los individuos actúen como auditores profesionales en auditorías de información financiera histórica transnacionales, ellos deberían:

- a. Satisfacer los requisitos para actuar como auditor profesional (sección 2 de esta IES); y,
- b. Satisfacer los requisitos del contenido temático desarrollado a continuación.

El contenido temático de los programas de formación y desarrollo para los auditores profesionales encargados de realizar auditorías transnacionales debe incluir los siguientes temas, para las jurisdicciones en las cuales se realiza la auditoría:

- a. Normas de auditoría e información financiera, aplicables;
- b. Control de la auditoría en ubicaciones múltiples y auditoría de grupos;
- c. Requisitos de cotización pública de valores aplicables;
- d. Requisitos de gobernanza corporativa aplicables;
- e. Marcos de regulación nacional aplicable; y,
- f. Economía local, global y entorno de negocios.

## **Industrias específicas**

Algunas entidades operan en industrias fuertemente reguladas (como los bancos y empresas químicas). Las leyes y reglamentos que gobiernan los estados financieros pueden variar considerablemente en industrias y entorno específicos. Además, los tratamientos contables pueden diferir, dando como resultado diversas prácticas de reconocimiento y medición.

No es posible prescribir el conocimiento adicional requerido para aquéllos que operan en industrias específicas. Los organismos miembros de IFAC, contadores profesionales individuales y las organizaciones de auditoría comparten la responsabilidad de garantizar que los auditores profesionales tengan la competencia necesaria para desarrollarse competentemente en sus roles.

## **Experiencia práctica**

Los auditores profesionales necesitan experiencia práctica en auditoría, en un entorno o una industria específica, antes de asumir la responsabilidad de hacer juicios significativos en una misión de auditoría de información financiera histórica en ese entorno o industria específica.

Esta experiencia necesita ser lo suficientemente amplia e intensa para permitirle a los auditores demostrar:

- a. El conocimiento necesario; y
- b. Que ellos pueden aplicar las habilidades necesarias y, los valores, ética y actitud profesionales, requeridos para desarrollarse competentemente en ese sector o entorno específico.

## **3.4 La Administración del Contador Público y Auditor como gerente financiero**

### **3.4.1 Fundamentos de la Administración**

El desarrollo tecnológico, la globalización y los desafíos en el cambiante mundo de los negocios, ha venido a dar un giro radical al trabajo del Contador Público, si

bien el nombre de los puestos en los que se puede desempeñar prácticamente no ha cambiado, si en cambio su contenido y los resultados que se esperan de su función. Por ejemplo, como Gerente Financiero y Administrativo, en su descripción de puesto se especifica que el área a su cargo es la responsable de la oportunidad y exactitud de los registros contables, de la planeación fiscal así como el pago exacto y oportuno de los impuestos, analizar y proporcionar la información financiera requerida por instituciones financieras y legales, coordinar los presupuestos, planeación financiera y en su caso planes de negocio, entre otras funciones.

Sin embargo, el cambio o el nuevo enfoque está en que además de las funciones anteriormente mencionadas, el Contador Público como Gerente o Director de Finanzas y Administración es un asesor del más alto nivel de la empresa.

### **3.4.2 El Contador Público y Auditor como gerente financiero**

El Contador Público como gerente o director de finanzas es el líder especialista en la rama que promueve dentro de la organización el cambio hacia el logro de indicadores de rendimiento cada vez más estrictos y eficientes que generen valor para la empresa, aprovechando los recursos tecnológicos más modernos, desde que se elaboran los pronósticos, presupuestos y planeación financiera, establecer las medidas y mecanismos de control que garanticen el logro de las metas de rentabilidad y utilidades.

Es relevante la función del Contador Público si la empresa en la que colabora cotiza en la Bolsa de Valores, por la participación y responsabilidad que tiene en la integridad del negocio bajo un buen Gobierno Corporativo, asegurando al mercado de valores que tanto los administradores, como los empleados y colaboradores de la empresa contribuyen a su estabilidad y crecimiento.



## **CAPÍTULO IV**

### **RAZONES O INDICADORES QUE UN CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO APLICA A TRAVÉS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE RIESGO.**

#### **4.1 Desarrollo de productos industrializados (Blindaje vehicular)**

##### **4.1.1 Financieros**

Los recursos financieros son aquellos que conforman el capital de trabajo cuyo origen son las inversiones de los accionistas o propietarios. Para el análisis y evaluación de la gestión se asocian las categorías que pueden medir en alguna proporción el nivel de riesgos directos a la estabilidad de estos recursos.

##### **4.1.1.1 Riesgos de crédito y mercado**

El riesgo de crédito está intrínsecamente ligado a diversos factores internos y externos de las empresas y empieza en el momento en que se colocan recursos a disposición de otra entidad económica con el afán de generar utilidades manteniendo la propiedad de los mismos inicialmente invertidos.

Se relaciona directamente a los riesgos de crédito y mercado a los recursos financieros en este caso externos a los que se obtienen de terceros que no se constituyen como inversiones, que provienen de proveedores o acreedores sean éstos por compra y adquisición de bienes directamente ligados al proceso productivo o servicios de igual naturaleza y que deben ser devueltos a su origen como giro normal de operación.

Para hacer la relación de la participación de estos recursos se pueden observar los indicadores siguientes:

#### 4.1.1.1.1 Razón de solvencias, corrientes o de capital de trabajo

En la línea de negocio industrial esta razón reflejará cuantas veces o fracciones superan las unidades monetarias disponibles o realizables a corto plazo, para la cobertura de compromisos de igual o similar tiempo.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### 4.1.1.1.2 De liquidez o prueba del ácido

A diferencia de la relación que se presenta en la solvencia, la razón de liquidez puede reflejar el riesgo de cobertura inmediata ya que la relación se efectúa entre los activos de disponibilidad inmediata con los compromisos a corto plazo y puede, así mismo, reflejar el resultado de la gestión del efectivo y sus equivalentes.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Activos de liquidez inmediata}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### 4.1.1.1.3 De endeudamiento o solidez

El endeudamiento como tal se refiere a los compromisos que se tienen con acreedores relacionados con el giro del negocio también denominados pasivos, para el efecto de la operación de industrialización, no obstante al momento de relacionarla con los activos disponibles por la línea de negocio se obtiene la relación de solidez, cuyo concepto está encaminado a evidenciar la proporción de los activos financiados con deuda al momento en que se está generando la información.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.1.1.1.4 De deuda a capital**

Expresa la relación que existe entre los recursos aportados por terceros y los fondos utilizados por los accionistas o propietarios de la compañía, en otras palabras con qué recursos está operando la línea de negocio.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital líquido}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.1.1.1.5 De patrimonio a activo total**

Esta razón provee la relación existente en cuanto a la propiedad del activo con que cuenta la línea de negocio directamente de los accionistas o propietarios de la empresa.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Total patrimonio}}{\text{Activo total}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.1.1.2 Riesgo de crédito y operativo**

Cuando hablamos de riesgo de crédito también puede radicar en factores internos de la organización de las compañías, es decir, la gestión que el personal efectúe en la utilización del crédito otorgado a otras compañías a las que se les confían recursos con el objetivo de generar utilidad en las transacciones de venta de los bienes que otorga la línea de negocio de Blindaje.

Cuando las expectativas del retorno de los activos o créditos otorgados no se cumplen es cuando la adecuada gestión se hace necesaria y algunos de los indicadores que nos dan evidencia de ello, pueden ser:

#### 4.1.1.2.1 Rotación de cuentas por cobrar

La rotación que mide el número de veces que el promedio de las cuentas por cobrar pasa a través de las ventas, es decir, cuantas veces se rotan las ventas al crédito en el año.

La fórmula de cálculo es:

$$\frac{\text{Ventas anuales al crédito}}{\text{Promedio mensual de cuentas por cobrar}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### 4.1.1.2.2 Período promedio de cobranza

A su vez con el indicador de rotación de cuentas por cobrar como denominador de los días al año como parámetro de tiempo evaluado, revela la cantidad de días que se tarda en recuperar el recurso financiero de vuelta a la operación productiva de la compañía y para determinar no solo que tan eficiente se es para cobrar, además si se cumplen con las políticas de cesión y recuperación de recursos activa para la línea de negocio de vehículos y camiones blindados vendidos.

La fórmula de cálculo es:

$$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar expresada en veces}} = \text{Resultado expresado en días}$$

#### 4.1.1.2.3 Rotación de las cuentas por pagar y período de pago

Así como cada línea de negocio debe ser capaz de recuperar los recursos colocados a disposición de los clientes, la administración debe procurar la utilización de los recursos crediticios disponibles y hacer eficiente la operación y disponibilidad de los mismos, el indicador de la rotación de estos recursos muestra cuantas veces en el año en relación a las compras de esta naturaleza se utilizan y en la misma relación durante cuantos días se utiliza cada unidad monetaria para financiar la operación interna ligada al proceso productivo.

Las fórmulas de cálculo son:

Para la rotación: 
$$\frac{\text{Compras anuales al crédito}}{\text{Promedio mensual de cuentas por pagar}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

Para el período: 
$$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar en veces}} = \text{Resultado expresado en días}$$

#### 4.1.1.3 Riesgo de mercado y operativo

Se denomina riesgo de mercado y operativo a la combinación de factores externos e internos; es decir, los recursos de que se dispone del entorno económico y la agilidad con la que se administra el recurso obtenido sobre el mismo rubro analizado para la unidad de negocio de blindaje, en este apartado se enmarca el manejo de inventario y los indicadores comunes utilizados son:

##### 4.1.1.3.1 Rotación de inventarios

Este indicador demuestra la cantidad de ocasiones durante el año en las cuales el inventario que por la naturaleza de la línea de negocio de blindaje es la materia prima, fue incorporado a un producto terminado.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Gasto de materia prima y materiales}}{\text{Promedio mensual de inventarios}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

##### 4.1.1.3.2 Período de existencia

De igual forma se estima en días la existencia o el período que se tardan las materias primas en convertirse en parte del producto terminado cuyo extremo

negativo puede ser artículos que tardan demasiado tiempo en convertirse en productos para la venta.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{360}{\text{Rotación de inventarios expresada en veces}} = \text{Resultado expresado en días}$$

**4.1.2 Económicos**

Los indicadores relacionados a los riesgos económicos son aquellos que miden o advierten en qué medida se están logrando resultados positivos o negativos en las actividades principales de la línea de negocio.

**4.1.2.1 Riesgo de crédito**

Derivado que la finalidad del crédito es incrementar las operaciones de ventas, los riesgos se enmarcan en la recuperación o no de los recursos, y a su vez en cuanto contribuyen las ventas a las utilidades o resultados económicos para lo cual se observan los indicadores siguientes:

**4.1.2.1.1 Utilidad bruta en ventas o margen bruto de utilidades**

Este indicador presenta al analista el porcentaje de beneficio económico obtenido por las unidades en el ciclo productivo de blindaje que pasaron a ser producto terminado y vendido, que en el caso de esta línea de negocio industrial sería cada unidad que se entregó a los clientes sin considerar los gastos operativos y administrativos.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad bruta en ventas}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.1.2.1.2 Utilidad neta en ventas o margen neto de utilidades**

Este indicador presenta al analista el porcentaje de beneficio económico obtenido por cada unidad monetaria vendida, que en el caso de blindaje sería cada unidad que se entregó a los clientes como producto terminado considerando todo gasto relacionado a la administración y operación de la línea de negocio en su conjunto, durante el período que se está analizando.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.1.2.2 Riesgo de crédito y operativo**

##### **4.1.2.2.1 De gastos de operación incurridos**

La razón de gastos de operación incurridos relaciona directamente el monto incurrido en estos gastos y las ventas netas, generará el porcentaje que este rubro absorbe de los ingresos, dicho de otra forma también válida, en cuanto restará la utilidad esperada de la producción de los blindajes.

Esta razón proporcionará la relación que para la unidad de negocio de blindaje debe ser relativamente baja, por la naturaleza del producto industrializado producido internamente.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Gastos de operación}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

##### **4.1.2.3 Riesgo de mercado y operativo**

En este apartado se observa directamente la rotación del capital como producto de las condiciones que el mercado para los productos de blindaje, junto a las gestiones administrativas alcance, generando así productividad y rentabilidad de la inversión.

#### **4.1.2.3.1 Rotación del capital de trabajo**

Muestra las veces que el capital de trabajo fue capaz de generar ventas efectivas o netas en el período evaluado.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo promedio}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.1.2.4 Riesgo de mercado, crédito y operativo**

Dentro de las razones aplicables para valorar el impacto económico de los riesgos en las tres facetas que afectan la línea de negocio de blindaje, se puede considerar:

##### **4.1.2.4.1 Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable**

Proporciona el porcentaje de utilidad que se ha generado por el capital contable o inversión de los accionistas.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de contable promedio}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

##### **4.1.2.4.2 Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales**

Mide el retorno obtenido de utilidades netas en porcentaje o proporción relacionada a cada unidad monetaria invertida en activos o capacidad total instalada fija y corriente de la línea de negocio.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales promedio}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

##### **4.1.2.4.3 Rotación del activo total**

Mide la eficiencia general de los activos relacionándolos directamente a las ventas, es decir, las veces que las ventas cubrieron el total de activos invertidos.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales promedio}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

## **4.2 Comercialización de bienes (equipo bélico y accesorios de seguridad)**

### **4.2.1 Financieros**

#### **4.2.1.1 Riesgos de crédito y mercado**

##### **4.2.1.1.1 Razón de solvencias, corrientes o de capital de trabajo**

Las razones de solvencia, corrientes o de capital de trabajo reflejan la forma en que esta línea de negocio puede responder a sus compromisos de corto plazo con los activos de igual naturaleza.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{Resultado expresado en veces.}$$

##### **4.2.1.1.2 De liquidez o prueba del ácido**

La razón de liquidez o prueba del ácido aplicada a la línea de negocio de comercialización de bienes provee la relación que la empresa presenta para cubrir o solventar sus compromisos de corto y mediano plazo, con activos realizables de forma inmediata, para otros autores puede ser la disponibilidad.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Activos de liquidez inmediata}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

##### **4.2.1.1.3 De endeudamiento o solidez**

El indicador o razón que se obtiene del endeudamiento o solidez de la línea de negocio de comercialización indica la porción de activos que se encuentran financiados por deuda y a la fecha de los datos, qué porcentaje representa la

deuda en función de los activos que se cuentan para responder a estos compromisos.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.2.1.1.4 De deuda a capital**

Este indicador expresa la relación existente entre los recursos de la línea de negocio de comercialización proporcionados por terceros y los de origen propio de los inversionistas propietarios de la compañía.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital líquido}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.2.1.1.5 De patrimonio a activo total**

Representa la proporción existente entre los recursos proporcionados por los inversionistas propietarios y el activo total, es decir, de qué porcentaje de propiedad se tiene sobre los activos totales de la línea de negocio de comercialización.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Total patrimonio}}{\text{Activo total}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

### **4.2.1.2 Riesgo de crédito y operativo**

#### **4.2.1.2.1 Rotación de cuentas por cobrar y período promedio de cobranza o período de cobro**

La rotación de las cuentas por cobrar en la línea de negocio dedicada a la comercialización, es sin duda un indicador clave en la evaluación del desempeño de la operación para la cual está destinada su naturaleza.

La razón de las ventas al crédito y el promedio de cuentas por cobrar refleja el número de veces que las cuentas por cobrar pasan por las ventas, a mayor número de veces, mayor cantidad de operaciones comerciales con uso de crédito, así mismo, este dato se involucra en el cálculo del período promedio de cobranza de la línea de negocio.

La fórmula de cálculo es:

$$\frac{\text{Ventas anuales al crédito}}{\text{Promedio mensual de cuentas por cobrar}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

**4.2.1.2.2 Período promedio de cobranza**

El período de cobranza constituye un indicador de la efectividad de cobro ya sea por medios administrativos, comerciales tradicionales o la política de administración y gestión del crédito aplicada a esta línea de negocio.

Derivado que la operación de comercialización tradicional en el medio guatemalteco está tradicionalmente concatenada al otorgamiento del crédito, éste puede administrarse de mejor manera con políticas claras y estrategias idóneas a su naturaleza.

La fórmula de cálculo es:

$$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar en veces}} = \text{Resultado expresado en días}$$

**4.2.1.2.3 Rotación de las cuentas por pagar y período de pago**

Al igual que la rotación de las cuentas por cobrar, es necesario evaluar la rotación de las cuentas por pagar que indica la eficiencia con la que se utiliza el crédito que los proveedores aportan a la operación de la compañía.

Al relacionar directamente un año calendario entre las veces que rotan las cuentas por pagar se puede evaluar los días que estas cuentas permanecen como por pagar a partir del momento que se adquiere el compromiso de pago.

Los numerales anteriormente citados, relacionan el crédito otorgado como el crédito recibido, operaciones con riesgos manejables y gestionables mediante políticas claras, cuya aplicación se debe reflejar en estas mediciones matemáticas cuantificables en períodos bien establecidos.

Las fórmulas de cálculo son:

Para la rotación: 
$$\frac{\text{Compras anuales al crédito}}{\text{Promedio mensual de cuentas por pagar}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

Para el período: 
$$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar expresada en veces}} = \text{Resultado expresado en días}$$

**4.2.1.3 Riesgo de mercado y operativo**

**4.2.1.3.1 Rotación de inventarios**

La rotación de inventarios para la línea de negocio de comercialización, es uno de los indicadores más notables ya que su actividad consiste en obtener el diferencial de la venta de productos previamente adquiridos, este indicador refleja la cantidad de veces que un inventario rota o se realiza durante el período evaluado.

No está de más incluir que en materia de comercialización de equipo de seguridad, actualmente en Guatemala no se produce equipo bélico conocido también como armas de fuego, esta mercadería se importa de países que han desarrollado el mercado a nivel internacional, por ello que el ciclo de este producto para la realidad nacional, puede reflejar períodos cíclicos en función a

las importaciones que la administración de la línea de negocio logre, que los gobiernos de los países productores y las autoridades locales le autoricen.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio mensual de inventarios}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

**4.2.1.3.2 Período de existencia**

Posterior a evaluar la cantidad de veces que el inventario ha rotado durante el período evaluado, se puede determinar el período en días que el inventario permaneció en existencia, lo cual proporciona un parámetro de evaluación de la gestión de ventas o administración de la existencia.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{360}{\text{Rotación de inventarios expresada en veces}} = \text{Resultado expresado en días}$$

**4.2.2 Económicos**

**4.2.2.1 Riesgo de crédito**

**4.2.2.1.1 Utilidad bruta en ventas o margen bruto de utilidades**

La utilidad bruta o margen bruto representa el porcentaje que se obtiene por cada unidad monetaria vendida, sin importar si es al crédito o de estricto contado únicamente deduciendo el costo de ventas o costo directo del producto.

En otras palabras, el margen máximo esperado en la negociación con los clientes.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad bruta en ventas}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.2.2.1.2 Utilidad neta en ventas o margen neto de utilidades**

La utilidad neta o margen neto a diferencia del inciso anterior, establece el porcentaje de utilidad obtenido después de incluir todo tipo de gastos indirectos incurridos durante la operación comercial de la línea de negocio.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.2.2.2 Riesgo de crédito y operativo**

##### **4.2.2.2.1 De gastos de operación incurridos**

Este indicador presenta la proporción económica que se incurrió o consumió en gastos o costos que no forman parte directa del producto vendido durante el período analizado, en relación a las ventas netas: es decir, cuántas unidades monetarias se consumieron por cada una igual vendida.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Gastos de operación}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.2.2.3 Riesgo de mercado y operativo**

##### **4.2.2.3.1 Rotación del capital de trabajo**

Este indicador muestra cuantas veces el capital de trabajo fue capaz de generar ingresos por ventas, durante el período analizado.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo promedio}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.2.2.4 Riesgo de Mercado, crédito y operativo**

##### **4.2.2.4.1 Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable**

El resultado de la relación indica el retorno obtenido por cada unidad monetaria que los inversionistas han depositado en esta línea de negocio total.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de contable promedio}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.2.2.4.2 Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales**

A diferencia del anterior, el indicador de rentabilidad sobre inversión o activos totales, es la ganancia que la línea de negocio ha logrado obtener sobre todos los activos que estuvieron disponibles durante el período evaluado, sin importar el origen o propiedad de los mismos, así como, si fueron activos productivos o no.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales promedio}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.2.2.4.3 Rotación del activo total**

Éste indicador presenta la eficiencia general en el uso de los activos para generar ventas.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales promedio}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

### **4.3 Prestación de servicio de seguridad privada**

#### **4.3.1 Financieros**

##### **4.3.1.1 Riesgos de crédito y mercado**

###### **4.3.1.1.1 Razón de solvencia, corriente o de capital de trabajo**

La razón de solvencia, corrientes o de capital de trabajo refleja la forma en que esta línea de negocio puede responder a sus compromisos de corto plazo con los activos de igual naturaleza; es decir, también a corto plazo aunque no necesariamente sean equivalentes de efectivo.

La fórmula de cálculo es: Activo Corriente

$$\frac{\text{-----}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{Resultado expresado en veces.}$$

#### **4.3.1.1.2 De liquidez o prueba del ácido**

En la línea de negocio de prestación de servicio de seguridad privada, la razón de liquidez o prueba del ácido provee la relación que la empresa presenta para cubrir o solventar sus compromisos de corto y mediano plazo, con activos realizables de forma inmediata, para otros autores puede ser la disponibilidad.

Para una línea de negocio cuyo giro principal es la prestación de servicio por medio de sus empleados, el pago de sueldos es la principal erogación de flujos de efectivo impactando directamente en su liquidez que oportuna y necesariamente debe ser evaluada.

La fórmula de cálculo es: Activos de liquidez inmediata

$$\frac{\text{-----}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.3.1.1.3 De endeudamiento o solidez**

El índice aplicado a la línea de negocio de servicio de seguridad privada, muestra el porcentaje de activos en uso que son financiados con deuda u otros medios que se encuentren disponibles en el mercado que no incluyen las inversiones de los accionistas.

La fórmula de cálculo es: Pasivo total

$$\frac{\text{-----}}{\text{Activo total}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.3.1.1.4 De deuda a capital**

Para la línea de negocio de servicio de seguridad privada, este índice presentará la relación que existe dentro de la estructura del capital entre los recursos proporcionados por terceros y los recursos propios.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital liquido}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.3.1.1.5 De patrimonio a activo total**

Este índice presentará la relación que existe dentro de la estructura del capital entre los recursos proporcionados por lo accionistas o dueños del capital y el activo total.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Total patrimonio}}{\text{Activo total}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.3.1.2 Riesgo de crédito y operativo**

##### **4.3.1.2.1 Rotación de cuentas por cobrar**

La rotación mide el número de veces que el promedio de las cuentas por cobrar pasa a través de las ventas durante el período que se está evaluando, es decir cuántas veces se rotan las ventas al crédito en el año. A mayor cantidad de veces se roten, mayor se considera la eficiencia de la gestión de cobros o administración de la cartera.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Ventas anuales al crédito}}{\text{Promedio mensual de cuentas por cobrar}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

##### **4.3.1.2.2 Período promedio de cobranza**

Alrededor del indicador de veces que puedan rotar las ventas, está el indicador en días o período promedio de cobranza, lo que le contribuye en el mejoramiento de los indicadores de solvencia y liquidez.

Este indicador debe responder a las políticas de otorgamiento de crédito que la administración autoriza y a una adecuada gestión de cobro.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar expresada en días}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

**4.3.1.2.3 Rotación de las cuentas por pagar y período de pago**

De la misma forma que se regula el otorgamiento de crédito, la administración debe procurar la utilización de los recursos crediticios disponibles en el mercado en que opera y hacer eficiente la operación y disponibilidad de los mismos, el indicador de la rotación de estos recursos, muestra cuantas veces en el año en relación a las compras al crédito, se utilizan y en la misma relación durante cuantos días se utiliza cada unidad monetaria para financiar la operación interna ligada al proceso productivo.

Las fórmulas de cálculo son:

Para la rotación: 
$$\frac{\text{Compras anuales al crédito}}{\text{Promedio mensual de cuentas por pagar}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

Para el período: 
$$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar en veces}} = \text{Resultado expresado en días}$$

**4.3.1.3 Riesgo de mercado y operativo**

Se denomina riesgo de mercado y operativo a la combinación de factores externos e internos; es decir, los recursos de que se dispone del entorno económico y la agilidad con la que se administra el recurso obtenido sobre el mismo rubro analizado para la línea de negocio de servicio de seguridad fija, en éste apartado se enmarca el manejo de inventario y los indicadores comunes utilizados son:

#### **4.3.1.3.1 Rotación de inventarios**

Este indicador demuestra la cantidad de ocasiones durante el año, en las cuales los inventarios que la línea de negocio posea, que por la naturaleza del giro de negocio de servicio de seguridad privada, pueden ser uniformes y accesorios, directamente vinculados con la prestación del servicio, así como, materiales e insumos como repuestos para vehículos, combustibles y otras existencias que puedan tener en depósitos o bodegas disponibles para su uso.

La fórmula de cálculo es:

$$\frac{\text{Materiales e insumos}}{\text{Promedio mensual de inventarios}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

#### **4.3.1.3.2 Período de existencia**

Al igual que las 2 líneas de negocio anteriores, se estima en días la existencia o el período que se tardan los materiales en ser utilizados, cuyo extremo negativo puede ser artículos que tardan demasiado tiempo en distribuirse o utilizarse, por motivos como exceso de existencias o posiblemente obsolescencias.

La fórmula de cálculo es:

$$\frac{360}{\text{Rotación de inventarios expresada en veces}} = \text{Resultado expresado en días}$$

### **4.3.2 Económicos**

#### **4.3.2.1 Riesgo de crédito**

##### **4.3.2.1.1 Utilidad bruta en ventas y servicios o margen bruto de utilidades**

La razón de utilidad bruta en ventas representa el porcentaje económico obtenido por cada unidad monetaria vendida, después del costo directo de la venta, pero sin tomar en cuenta los costos y gastos indirectos incurridos de operación y administración para la venta propiamente dicha.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad bruta en ventas}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.3.2.1.2 Utilidad neta en ventas y servicios o margen neto de utilidades**

Para la línea de negocio de servicio de seguridad privada, es importante evaluar la rentabilidad posterior a todo tipo de costos y gastos indirectos, ya que este indicador representa el porcentaje de rendimiento que genera cada unidad monetaria vendida, como rendimiento económico para los inversionistas.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.3.2.2 Riesgo de crédito y operativo**

##### **4.3.2.2.1 De gastos de operación incurridos**

Este indicador representa la razón o porcentaje que representan los gastos de operación de la línea de negocio en función a sus ventas.

La administración debe administrar adecuadamente estos gastos ya que los mercados son cada vez más exigentes, además que la buena administración y reducción de costos variables incrementa los márgenes o indicadores de rendimiento sobre la inversión.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Gastos de operación}}{\text{Ventas netas}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

### **4.3.2.3 Riesgo de mercado y operativo**

#### **4.3.2.3.1 Rotación del capital de trabajo**

El indicador de la rotación en la línea de negocio de servicio de seguridad privada, expresa el número de veces que el capital de trabajo fue capaz de generar ingresos por la generación de ventas.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo promedio}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

### **4.3.2.4 Riesgo de mercado, crédito y operativo**

#### **4.3.2.4.1 Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable**

Este indicador mide el retorno de cada unidad monetaria exclusivamente del origen de los inversionistas de la línea de negocio.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de contable promedio}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.3.2.4.2 Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales**

El indicador de rentabilidad o rendimiento sobre la inversión o activos totales, representa el porcentaje obtenido de rentabilidad neta sobre el total de la inversión de la compañía por recursos tanto de inversionistas como de terceros o deuda.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales promedio}} = \text{Resultado en razón o por ciento}$$

#### **4.3.2.4.3 Rotación del activo total**

Este indicador representa las veces que las ventas cubrieron los activos totales; es decir, la capacidad de la compañía para superar la inversión y generar ingresos.

La fórmula de cálculo es: 
$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales promedio}} = \text{Resultado expresado en veces}$$

Es importante distinguir que en la aplicación de cada indicador a cada línea de negocio el resultado no se interprete de la misma forma, ya que por la naturaleza de su actividad económica, sus operaciones, así como, las condiciones externas del mercado, algunos pueden ser muy sensibles y mediante las variaciones se puede determinar la existencia de riesgos de estabilidad financiera o económica para el patrimonio de los inversionistas.

El Contador Público y Auditor no debe olvidar que las razones financieras y económicas que evalúe le dan un panorama de la efectividad de su solvencia y liquidez, otras la actividad, endeudamiento y rentabilidad; Pero no debe limitarlo a realizar análisis de mayor alcance como evaluar la capacidad óptima de disponibilidad necesaria, revisar la calidad o antigüedad de los saldos en inventarios, realizar circularización de cuentas por cobrar y pagar, así como, estudiar la estructura de capital de trabajo que más le convenga a cada línea de negocio por la naturaleza de sus actividades económicas, de modo que responda a sus necesidades financieras.

**CAPÍTULO V**  
**EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO EN EL**  
**ANÁLISIS DE RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS Y ECONÓMICOS**  
**PARA LAS LINEAS DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA MULTIDISCIPLINARIA**  
**DE SEGURIDAD**  
**(CASO PRÁCTICO)**

**5.1 Antecedentes**

La compañía "**Seguridad Multidisciplinaria, S.A.**" fue constituida en la ciudad de Guatemala en 1987, es una entidad privada con fines de lucro, ubicada en el territorio guatemalteco, siendo su objetivo principal ser la empresa líder en bienes y servicios para seguridad física a nivel nacional, prestar un servicio confiable y de calidad a sus clientes y proveedores, teniendo como resultado su constate crecimiento y reconocimiento en el mercado.

Para elaborar el análisis financiero de la información la Junta Directiva ha nombrado al Gerente Financiero de la empresa, quien al final presentará el informe correspondiente.

A la fecha, los productos correspondientes a las líneas de negocio que la empresa ofrece son:

- Desarrollo de productos industrializados para blindaje vehicular (blindaje)
- Compra y venta de equipo bélico (comercialización)
- Prestación de servicios de seguridad con oficiales uniformados (servicio de seguridad fija)

Los indicadores financieros establecidos por las políticas de la compañía y metas en los presupuestos para cada línea de negocio que considera la dirección para el período que se analizó, fueron:

<b>Razones de liquidez y endeudamiento</b>	<b>Expresado en</b>	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Solvencia	Veces	1.11	2.11	1.29
Liquidez o prueba ácida	Veces	0.88	1.52	1.06
Endeudamiento o solidez	Veces	0.34	0.56	0.52
Deuda a capital	Veces	0.51	1.27	1.07
Patrimonio a activo total	Veces	0.66	0.44	0.48

<b>Razones de actividad o eficiencia operativa</b>	<b>Expresado en</b>	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Rotación de cuentas por cobrar	Veces	-	20	23
Promedio días cobro	Días	-	18	15
Rotación de inventarios	Veces	7.50	1.33	21.67
Período de existencia Inventarios	Días	48.00	270.00	16.62
Rotación de cuentas por pagar	Veces	6.06	8.84	7.83
Promedio días para pago	Días	59.39	40.71	45.96
Rotación del capital de trabajo	Veces	30.22	1.78	26.61
Razón gastos de operación incurridos	%	0.11	0.06	0.20
Rotación del activo total	Veces	0.64	0.92	2.72

<b>Razones de rentabilidad o utilidades</b>	<b>Expresado en</b>	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Utilidad Bruta o Margen Bruto en Ventas	%	50%	60%	35%
Utilidad Neta o Margen Neto en Ventas	%	27%	37%	10%
Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable.	%	26%	78%	57%
Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales	%	17%	34%	28%

### **5.1.1 Información financiera**

El período contable de la empresa está comprendido en concordancia con su período fiscal autorizado que es del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.

Los estados financieros deben ser presentados al Gerente General en forma mensual con las integraciones de los principales rubros.

### **5.2 Estados financieros por línea de negocio al 31 de diciembre 2013 de la empresa Seguridad Multidisciplinaria, S.A.**

- a. Estado de situación financiera
- b. Estado de resultados

**Seguridad Multidisciplinaria, S. A.**  
**Estado de Situación Financiera por línea de negocio**  
**Al 31 de Diciembre 2013**  
**Cifras en quetzales**

<b>2013</b>	<b>Blindaje</b>		<b>Comercialización</b>		<b>Servicio de seguridad fija</b>	
<b>ACTIVO</b>						
Propiedades, planta y equipo (neto)	2,500,000	22%	2,700,000	54%	6,000,000	66%
Otros activos financieros	750,000	7%	-	0%	750,000	8%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>3,250,000</b>	<b>29%</b>	<b>2,700,000</b>	<b>54%</b>	<b>6,750,000</b>	<b>74%</b>
Efectivo y otros medios líquidos	1,700,000	15%	500,000	10%	2,000,000	22%
Clientes y cuentas por cobrar	2,679,360	24%	50,000	1%	330,000	4%
Inventarios	3,500,000	31%	1,750,000	35%	10,000	0%
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>7,879,360</b>	<b>71%</b>	<b>2,300,000</b>	<b>46%</b>	<b>2,340,000</b>	<b>26%</b>
<b>SUMA ACTIVO</b>	<b>11,129,360</b>	<b>100%</b>	<b>5,000,000</b>	<b>100%</b>	<b>9,090,000</b>	<b>100%</b>
	44%		20%		36%	
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>						
<b>PASIVO</b>						
Préstamos con interés	612,196	6%	2,802,718	56%	86,038	1%
Provisiones por contingencias					600,000	7%
Provisiones para garantías	3,000,000	27%	162,500	3%		0%
Impuestos diferidos	300,000	3%	50,000	1%	100,000	1%
Pasivo Laboral	8,000	0%	1,000	0%	1,000,000	11%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,920,196</b>	<b>35%</b>	<b>3,016,218</b>	<b>60%</b>	<b>1,786,038</b>	<b>20%</b>
Proveedores	1,000,000	9%	50,000	1%	500,000	6%
Impuesto a las Ganancias	873,626	8%	30,470	1%	599,615	7%
Cuentas a pagar		0%	50,000	1%	1,000,000	11%
Préstamos a corto plazo	340,000	3%	100,000	2%	400,000	4%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,213,626</b>	<b>20%</b>	<b>230,470</b>	<b>5%</b>	<b>2,499,615</b>	<b>27%</b>

<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6,133,823</b>	<b>55%</b>	<b>3,246,687</b>	<b>65%</b>	<b>4,285,652</b>	<b>47%</b>
	45%		24%		31%	
<b>Capital y reservas</b>	<b>1,000,000</b>	<b>9%</b>	<b>1,500,000</b>	<b>30%</b>	<b>1,500,000</b>	<b>17%</b>
Utilidades Acumuladas	2,051,014		185,493		1,969,722	
Utilidad del Ejercicio	1,944,523		67,820		1,334,626	
<b>Ganancias acumuladas</b>	<b>3,995,537</b>	<b>36%</b>	<b>253,313</b>	<b>5%</b>	<b>3,304,348</b>	<b>36%</b>
<b>CAPITAL Y RESERVAS NETAS</b>	<b>4,995,537</b>	<b>45%</b>	<b>1,753,313</b>	<b>35%</b>	<b>4,804,348</b>	<b>53%</b>
<b>PASIVO Y CAPITAL NETO</b>	<b>11,129,360</b>	<b>100%</b>	<b>5,000,000</b>	<b>100%</b>	<b>9,090,000</b>	<b>100%</b>

**Seguridad Multidisciplinaria, S. A.**  
**Estado de Resultados por línea de negocio**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2013**  
**Cifras en Quetzales**

<b><u>2013</u></b>	<b>Blindaje</b>		<b>Comercialización</b>		<b>Servicios de seguridad fija</b>	
Fijos					13,000,000	
Eventuales	<u>16,848,000</u>		<u>3,250,000</u>			
<b>INGRESOS</b>	<b>16,848,000</b>	<b>100%</b>	<b>3,250,000</b>	<b>100%</b>	<b>13,000,000</b>	<b>100%</b>
Costo de producción	12,636,000	75%		0%	0%	
Costo de ventas	<u>505,440</u>	3%	<u>2,275,000</u>	70%	<u>7,280,000</u>	56%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>3,706,560</b>	<b>22%</b>	<b>975,000</b>	<b>30%</b>	<b>5,720,000</b>	<b>44%</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
Gastos de distribución			162,500	5%		
Gastos de administración	505,440	3%	487,500	15%	1,950,000	15%
Gastos de operación	<u>336,960</u>	2%	<u>162,500</u>	5%	<u>1,820,000</u>	14%
<b>RESULTADO DESPUÉS DE GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>2,864,160</b>	<b>17%</b>	<b>162,500</b>	<b>5%</b>	<b>1,950,000</b>	<b>15%</b>
Ingresos y gastos financieros	<u>46,010</u>		<u>64,210</u>		<u>15,759</u>	
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2,818,150</b>	<b>17%</b>	<b>98,290</b>	<b>3%</b>	<b>1,934,241</b>	<b>15%</b>
Impuesto a las ganancias	<u>873,626</u>		<u>30,470</u>		<u>599,615</u>	
<b>GANANCIA NETA DEL PERÍODO</b>	<b><u>1,944,523</u></b>	<b>12%</b>	<b><u>67,820</u></b>	<b>2%</b>	<b><u>1,334,626</u></b>	<b>10%</b>

## **5.3 Análisis de los estados financieros por medio de razones e indicadores financieros y económicos**

### **5.3.1 Nombramiento de la Junta Directiva**

Señor:

José Manuel Méndez Batzin

Gerente Financiero

Seguridad Multidisciplinaria, S. A.

Por este medio se le informa que de acuerdo a resolución en sesión extraordinaria de fecha 10 de enero 2014, según Acta JD 2014-01 fue nombrado para realizar el análisis de los estados financieros, estado de situación financiera y estado de resultados para las líneas de negocio de:

- A) Blindaje vehicular
- B) Comercialización de equipo bélico
- C) Prestación de servicios de seguridadfija

Por el período anual terminado al 31 de diciembre 2013, el trabajo consiste en revisar, evaluar y analizar la situación financiera de la empresa con el objetivo de establecer, evaluar e identificar si existen riesgos y puntos débiles, económicos y financieros, por medio de razones e indicadores, presentando los resultados de su evaluación el día 15 de enero 2014 en informe a la Junta Directiva.

Atentamente,

Lic. Eduardo Félix Alvarado

Gerente General

### 5.3.2 Aplicación de ratios por línea de negocio

#### COMPARACIÓN DE LOS RATIOS APLICADOS AL PERÍODO ACTUAL CON LOS ESTÁNDARES O PRESUPUESTADOS

##### Razones de liquidez y endeudamiento

Para el efecto de la comparación no se considera existencia de riesgo una desviación menor o igual a 0.20 unidades en veces o puntos porcentuales del indicador actual versus el indicador estándar y en su defecto una variación de 10% de la participación de una cuenta en un rubro de los estados financieros actuales versus el estándar o presupuesto.

##### Razón de solvencia

Esta razón es el indicador de la capacidad potencial de cada línea de negocio para cancelar sus obligaciones o compromisos de corto plazo

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de Seguridad Fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	<u>7,879,360</u>	<u>2,300,000</u>	<u>2,340,000</u>
	2,213,626	230,470	2,499,615
Resultado en veces, año 2013	3.56	9.98	0.94
( - ) Parámetros estándar o presupuestados	<u>1.11</u>	<u>2.11</u>	<u>1.29</u>
Variación o desviación	2.45	7.87	-0.35
Existencia de riesgos	Si	Si	Si

En la línea de negocio de blindaje:

La cobertura del indicador excede en 2.45 veces la solvencia estándar establecida para esta unidad, lo que equivale a Q.5,413,313 el 69% de los activos no corrientes por lo que se hace necesario evaluar la estructura de la integración actual.

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar</b>	<b>desviación</b>
Efectivo y otros medios líquidos	1,700,000	15%	16%	-1%
Clientes y cuentas por cobrar	2,679,360	24%	0% 24%	<b>Nota 1</b>
Inventarios	<u>3,500,000</u>	<u>31%</u>	<u>4%</u>	<u>27%</u> <b>Nota 2</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>7,879,360</b>	<b>70%</b>	<b>20%</b>	<b>50%</b>

**Nota 1** Riesgo de crédito: La administración de la línea de negocio de blindaje concedió créditos para venta de vehículos blindados lo cual no está contemplado dentro de la política autorizada por la dirección, lo cual creó la existencia del riesgo de crédito y probabilidad de riesgos asociados a la liquidez inmediata.

**Nota 2** Riesgo de mercado: La administración tiene excedentes de inventarios de materias primas y materiales, los cuales corren riesgo de obsolescencia por cambios y actualizaciones tecnológicas en el mercado de esta línea de negocio, ya que no existe un compromiso razonable documentado de producción y uso de las existencias actuales en un período menor a 2 meses, que es la política de reabastecimiento mínimo de la dirección.

En la línea de negocio de comercialización:

La cobertura del indicador excede en 7.87 veces la solvencia estándar establecida para esta unidad, lo que equivale en quetzales a Q.1,812,753 el 79% de los activos corrientes por lo que se hace necesario evaluar la estructura de los activos corrientes.

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar</b>	<b>desviación</b>
Efectivo y otros medios líquidos	500,000	10%	63%	-53% <b>Nota 3</b>
Clientes y cuentas por cobrar	50,000	1%	8%	-7%
Inventarios	1,750,000	35%	28%	7%
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>2,300,000</b>	<b>46%</b>	<b>99%</b>	<b>-53%</b>

**Nota 3** Riesgo de mercado: Se observó baja disponibilidad en equivalentes de efectivo comparada con los parámetros estándar, por lo que al revisar la integración del activo total se identificó concentración de Q2.7 millones en propiedad planta y equipo un 54% del activo, como se puede observar en el estado de situación financiera, lo cual ocasiona la desviación en la estructura del patrimonio autorizada por la dirección.

Después de observar la tendencia de las variaciones en los activos corrientes, se estableció que la desviación de la razón financiera, se deriva del denominador del indicador en este caso el pasivo corriente.

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar</b>	<b>desviación</b>
Proveedores	50,000	1%	5%	-4%
Impuesto a las Ganancias	30,470	1%	15%	-14%
Cuentas a pagar	50,000	1%	13%	-12%
Préstamos a corto plazo	100,000	2%	14%	-12%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>230,470</b>	<b>5%</b>	<b>47%</b>	<b>-42% Nota 4</b>

**Nota 4** Riesgo de crédito: Se considera para el efecto de la línea de negocio de comercialización, la presencia de bajo nivel de apalancamiento por medio de compromisos de corto plazo en función a lo proyectado.

En la línea de negocio de servicios de seguridad:

Para determinar la causa de la desviación en la solvencia de la línea de negocio de servicios de seguridad fija se observa el comportamiento de las integraciones de los activos y pasivos corrientes:

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar</b>	<b>desviación</b>
Efectivo y otros medios líquidos	2,000,000	22%	13%	9%
Clientes y cuentas por cobrar	330,000	4%	0%	4%
Inventarios	<u>10,000</u>	<u>0%</u>	<u>3%</u>	<u>-3%</u>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2,340,000</b>	<b>26%</b>	<b>16%</b>	<b>10%</b>
Proveedores	500,000	6%	3%	3%
Impuesto a las ganancias	599,615	7%	5%	2%
Cuentas a pagar	1,000,000	11%	5%	6%
Préstamos a corto plazo	<u>400,000</u>	<u>4%</u>	<u>0%</u>	<u>4%</u>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,499,615</b>	<b>28%</b>	<b>13%</b>	<b>14% Nota 5</b>

**Nota 5** Riesgo de crédito: La variación o desviación negativa del indicador, se considera de riesgo para el cumplimiento de los compromisos de corto plazo. Así mismo, el pasivo corriente incrementó en mayor proporción que el activo corriente, confirmando la desproporción negativa de solvencia.

### **Razón de liquidez o prueba ácida**

Para agudizar el análisis de la solvencia, la prueba ácida nos muestra la relación de liquidez inmediata omitiendo los inventarios.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Activos de liquidez inmediata</u>	<u>4,379,360</u>	<u>550,000</u>	<u>2,330,000</u>
<u>Pasivo Corriente</u>	<u>2,213,626</u>	<u>230,470</u>	<u>2,499,615</u>
Resultado en veces, año 2013	1.98	2.39	0.93
( - ) Parámetros estándar o presupuestados	<u>0.88</u>	<u>1.52</u>	<u>1.06</u>
Variación o desviación	1.09	0.87	-0.13
Existencia de riesgos	Si	Si	No

Para la línea de negocio de blindaje:

Se observa una desviación de 1.09 equivalente al exceso de Q2,421,777, dentro de los activos de liquidez inmediata, lo cual impactó principalmente por la cartera crediticia citada en la nota 1 del análisis.

Para la línea de negocio de comercialización:

La variación aparentemente favorable se deriva del desaprovechamiento del apalancamiento en deudas a corto plazo, citado en la nota 4.

Para la línea de negocio de servicio de seguridad fija:

La desviación se considera dentro de los parámetros normales de operación.

### **Razón de endeudamiento o solidez**

El endeudamiento total de la línea de negocio muestra el compromiso de cada unidad productiva con sus proveedores y acreedores, desde otro punto de vista la propiedad de los activos.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y Resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Pasivo total</u>	<u>6,133,823</u>	<u>3,246,687</u>	<u>4,285,652</u>
Activo total	11,129,360	5,000,000	9,090,000
Resultado en veces año 2013	0.55	0.65	0.47
( - ) Parámetros estándar o presupuestados	<u>0.34</u>	<u>0.56</u>	<u>0.52</u>
Variación o desviación	0.21	0.09	-0.05
Existencia de riesgo	Si	No	No

Para la línea de negocio de blindaje:

Existe una desviación de 0.21 equivalente a Q 2,365,373 la cual se identificó en la integración y variación sobre el pasivo no corriente

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar</b>	<b>desviación</b>
Préstamos con interés	612,196	6%	4%	2%
Provisiones para garantías	3,000,000	27%	3%	24% <b>Nota 6</b>
Impuestos diferidos	300,000	3%	3%	0%
Pasivo Laboral	<u>8,000</u>	<u>0%</u>	<u>5%</u>	<u>-5%</u>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,920,196</b>	<b>36%</b>	<b>15%</b>	<b>21%</b>

**Nota 6:** Riesgo de mercado: La línea de negocio de blindaje tiene compromisos por reparaciones y reposiciones por garantía en trabajos de blindaje de vehículos defectuosos de años anteriores, que impactan directamente en la estructura de capital, al indicador financiero y principalmente afectando la reputación y competitividad de la compañía.

Para la línea de negocio de comercialización:

Se considera una variación o brecha aceptable según los parámetros de la dirección.

Para la línea de negocio de servicio de seguridad fija:

Se considera una variación o brecha aceptable según los parámetros de la dirección.

### Razón de deuda a capital

La razón de deuda a capital determina la relación de los recursos de los proveedores sobre los de origen de inversionistas.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicios de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Pasivo total</u>	<u>6,133,823</u>	<u>3,246,687</u>	<u>4,285,652</u>
Capital liquido	4,995,537	1,753,313	4,804,348
Resultado en veces, año 2013	1.23	1.85	0.89
( - ) Parámetro estándar o presupuestado	<u>0.51</u>	<u>1.27</u>	<u>1.07</u>
Variación o desviación	0.72	0.58	-0.18
Existencia de riesgo	Si	Si	No

Para la línea de negocio de blindaje:

Se detectó una desviación de 0.72 veces en unidades económicas equivalente a Q3,576,336 de exceso en los compromisos o pasivos, riesgo observado en la Nota 6 referente al riesgo de mercado por las garantías comprometidas no ejecutadas de ejercicios anteriores.

Para la línea de negocio de comercialización:

Se detectó una desviación de 0.58 veces, en unidades económicas equivale a Q.1,016,372 dentro del pasivo total, de donde se observa las mayores brechas en los pasivos no corrientes.

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar</b>	<b>desviación</b>
Préstamos con interés	2,802,718	56%	0%	56% <b>Nota 7</b>
Provisiones para garantías	162,500	3%	5%	-2%
Impuestos diferidos	50,000	1%	5%	-4%
Pasivo Laboral	<u>1,000</u>	<u>0%</u>	<u>0%</u>	<u>-0%</u>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,920,196</b>	<b>60%</b>	<b>10%</b>	<b>50%</b>

**Nota 7:** Riesgo administrativo: La línea de negocio de comercialización tiene en sus integraciones pendientes de pago préstamos con intereses derivados de inversiones en instalaciones y propiedad, planta y equipo, inversiones que no fueron consideradas por la dirección según las premisas del presupuesto o estándares para esta línea de negocio, por no ser necesarias para el giro de su negocio.

Para la línea de negocio de servicio de seguridad fija:

Se considera una variación o brecha aceptable según los parámetros de la dirección.

### **Razón de patrimonio a activo total**

Esta razón muestra la proporción de los activos aportada por los socios o inversionistas.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Total patrimonio</u>	<u>4,995,537</u>	<u>1,753,313</u>	<u>4,804,348</u>
Activo total	11,129,360	5,000,000	9,090,000
Resultado en veces, año 2013	0.45	0.35	0.53
( - ) Parámetros estándar o presupuestados	<u>0.66</u>	<u>0.44</u>	<u>0.48</u>
Variación o desviación	-0.21	-0.09	0.05
Riesgo	Si	No	No

Para la línea de negocio de blindaje:

La desviación de -0.21 veces en la propiedad o posesión de los activos por parte de los accionistas, desfavorable en la estructura financiera de la línea de negocio de blindaje se debe a la presencia de los riesgos vinculados al alto nivel de posesión de activos realizables, principalmente observados en las notas 1 y 2 a las desviaciones en el análisis de razones de orden financiero.

Para la línea de negocio de comercialización:

Se considera a la variación negativa aceptable según los parámetros de la dirección.

Para la línea de negocio de servicio de seguridad fija:

Se considera una variación o brecha aceptable según los parámetros de la dirección.

### **Razones de actividad o eficiencia operativa**

Para este tipo de razones se considera existencia de riesgo las desviaciones negativas a las políticas estándar o a los parámetros de la dirección.

### Rotación de cuentas por cobrar

La cantidad u ocasiones en que las ventas promedio emitidas al crédito fueron recuperadas durante el período del año analizado, esta a su vez debe ser analizada en concordancia con la política de venta que tiene autorizada cada línea de negocio.

Fórmula y resultado	Expresado en Quetzales		
	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
<u>Ventas al crédito</u>	<u>1,684,800</u>	<u>975,000</u>	<u>13,000,000</u>
Promedio de Ctas. por cobrar	298,392	65,185	291,167
Resultado en veces, año 2013	6	15	45
( - ) Parámetros estándar o presupuestados	<u>No aplica</u>	<u>20</u>	<u>23</u>
Variación o desviación	6	-5	21
Riesgo	Si <b>Nota 8</b>	Si <b>Nota 9</b>	No

Para la línea de negocio de blindaje:

Se observó existencia de cuentas por cobrar con rotación de 6 veces por año lo cual está en contradicción con la política crediticia de la dirección para esta unidad de negocio ya que toda venta debe ser cobrada de contado.

**Nota 8** Riesgo operativo: La administración de la línea de negocio de blindaje efectúa ventas al crédito no obstante que las políticas de la dirección para esta unidad son ventas de estricto contado.

Para la línea de negocio de comercialización:

Según el resultado de la rotación de cuentas por cobrar, se observó la existencia de riesgos en el cobro.

**Nota 9** Riesgo operativo: La cartera de ventas al crédito se convirtió en efectivo 5 veces menos de lo que demandan las políticas de cobro en el año, lo cual reduce su capacidad de invertir y reorientar sus flujos hacia actividades que generen ganancias.

Para la línea de negocio de servicio de seguridad fija:

Actualmente se observa rotación mucho mayor a la presupuestada basada en política de la dirección, por lo que se hace necesario evaluar las causas y estrategias adoptadas por la administración.

### Período promedio de cobranza o período de cobro

El período de cobranza promedio en días nos da mayor certeza en la valuación de la rotación y así confirmar las brechas entre las políticas y la ejecución real.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado			
$\frac{360}{\text{Rotación (veces)}}$	$\frac{360}{6}$	$\frac{360}{15}$	$\frac{360}{45}$
Resultado en días, año 2013	64	24	8
( - ) Parámetro estándar o política de la dirección	<u>.0</u>	<u>18</u>	<u>15</u>
Variación	64	6	-7
Riesgo	Si	Si	No

Para la línea de negocio de blindaje:

Se confirma la existencia a una desviación a la política crediticia por parte de la administración, con ventas cobradas en 64 días promedio, considerado de alto riesgo operativo y administrativo, citado en las notas 1 y 8.

Para la línea de negocio de comercialización:

Se observa retraso en el cobro por 6 días promedio por cada unidad monetaria vendida al crédito lo cual disminuye la liquidez y rotación del capital de trabajo confirmando el riesgo operativo citado en la nota 9.

Para la línea de negocio de servicio de seguridad fija:

Las ventas al crédito están siendo cobradas con mayor efectividad a la presupuestada por la dirección en la política crediticia, lo que favorece a la liquidez de la línea de negocio.

### Rotación de inventarios

La rotación de los inventarios representa la cantidad de realización o utilización de materias primas, artículos para la venta, materiales e inventario de accesorios para el giro normal del negocio.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
$\frac{(\text{Costo de Vts / Comercial}) + (\text{Gts MP y Mat -Industrial})}{\text{Promedio de inventario}}$	<u>9,906,624</u>	<u>2,275,000</u>	<u>1,456,000</u>
	2,504,033	633,977	55,749
Resultado en veces, año 2013	3.96	3.59	26.12
( - ) Parámetro estándar o políticas de la dirección	<u>7.50</u>	<u>1.33</u>	<u>21.67</u>
Variación o desviación	-3.54	2.26	4.45
Existencia de riesgo	Si <b>Nota 10</b>	No	No

Para la línea de negocio de blindaje:

**Nota 10** Riesgo operativo: La planta de blindaje convirtió 4 ciclos de 7.5 al año el inventario promedio existente en materia prima a productos terminados y vendidos en función a la programación, lo cual evidencia incongruencia entre la programación de abastecimientos de materia prima en función a la producción.

Para la línea de negocio de comercialización:

Se determinó mayor rotación de inventarios a la estimación estándar de la dirección, esto indica que las existencias de inventarios para la venta se optimizaron en mayor proporción.

Para la línea de negocio de servicios de seguridad:

Al igual que la fortaleza presentada por la línea de negocio de compra y venta de artículos, la de servicios de seguridad presenta uso favorable y dinámico de las existencias de su inventario.

### **Período de existencia o realización de inventarios**

El período establecido para la realización de los inventarios obedece a la proyección de ventas y producción para la optimización de las existencias en bodegas, como se puede observar el tiempo que pasan los inventarios de materias primas de blindaje es en promedio el doble al proyectado, corriendo riesgo de mercado al provisionar materiales que por la naturaleza de su actividad pudieran quedar obsoletos o de bajo movimiento.

A continuación se puede observar su forma de cálculo y expresión.

<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
-----------------	-------------------------	-----------------------------------

Fórmula y resultado

$\frac{360}{\text{Rotación (veces)}}$	$\frac{360}{3.96}$	$\frac{360}{3.59}$	$\frac{360}{26.12}$
Rotación (veces)	3.96	3.59	26.12
Resultado en días, año 2013	91	100	14
Parámetro estándar o políticas de la dirección	<u>48</u>	<u>270</u>	<u>17</u>
Variación o desviación	43	-170	-3
Existencia de riesgo	Si	No	No

Para la línea de negocio de blindaje:

Se confirmó que la línea de negocio de blindaje tiene en existencia los inventarios durante 91 días promedio cuando la política y estándar de la dirección establece provisionar para 48 días, haciendo una brecha de casi el 100% lo que confirma el riesgo de mercado y operativo citado en la nota 2 dentro de la estructura financiera acerca de los inventarios y la probabilidad de obsolescencia.

Para la línea de negocio de comercialización:

Se considera favorable la reducción de días en que los inventarios pasan en tiendas y bodegas, desde el punto de vista operativo.

Para la línea de negocio de servicio de seguridad fija:

La existencia de los inventarios se ha manejado relativamente alineada con las políticas de la administración.

### Rotación de cuentas por pagar

La razón de la rotación indica la cantidad de veces en que el ciclo de pagos a proveedores se cumplió anualmente, establecido directamente por la política de pagos que la compañía aplica para cada una de sus líneas de negocio.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Compras anuales</u> Promedio de Ctas. por pagar	<u>10,922,664</u> 848,772	<u>4,315,625</u> 44,022	<u>4,625,500</u> 420,219
Resultado en veces, año 2013	12.87	98.03	11.01
( - ) Parámetro estándar o política de la dirección	<u>6.06</u>	<u>8.84</u>	<u>7.83</u>
Variación o desviación	6.81	89.19	3.17
Existencia de riesgo	Si	Si	Si

Para las tres líneas de negocio:

Todas las líneas de negocio tuvieron rotación de cuentas por pagar mayores al estándar establecido por la dirección para la naturaleza de sus operaciones, se considera riesgo operativo y administrativo a pesar de haber cumplido sus compromisos, ya que no se está utilizando el beneficio del crédito comercial en las operaciones recurrentes de corto plazo, por lo que hay que analizar las brechas en detalle por días.

### Promedio días para pago

Los días promedio en que se han hecho efectivos los pagos de compras del período anual analizado, deben ser consistentes con las políticas estándar de la dirección para cada giro o línea de negocio por separado.

Blindaje	Comercialización	Servicio de seguridad fija
----------	------------------	----------------------------

Fórmula y resultado

$\frac{360}{\text{Rotación (veces)}}$	$\frac{360}{12.87}$	$\frac{360}{98.03}$	$\frac{360}{11.01}$
Se expresa en: Días.	28	4	33
( - ) Parámetro estándar o política de la dirección	<u>59</u>	<u>41</u>	<u>46</u>
Variación o desviación	-31	-37	-13
Existencia de riesgo	Si	Si	Si
	<b>Nota 11</b>		

Para las tres líneas de negocio:

**Nota 11** Riesgo de crédito y operativo: Según la comparación de la política de pago para cada línea de negocio, la administración de cada una muestra evidencia que no ha podido obtener los días crédito de sus proveedores por la adquisición de bienes y servicios, se considera como riesgo de crédito y operativo a mediano plazo, ya que la disponibilidad y liquidez puede variar y quedar en desproporción negativa por la falta de apalancamiento de esta naturaleza.

### Rotación del capital de trabajo

La rotación refleja la capacidad de la administración de cada línea de negocio para generar ventas con el capital de trabajo y el capital humano disponible o autorizado por la dirección, sin considerar el margen de ganancia sobre cada unidad vendida.

Blindaje	Comercialización	Servicio de seguridad fija
----------	------------------	----------------------------

Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de trabajo promedio}}$	<u>16,848,000</u>	<u>3,250,000</u>	<u>13,000,000</u>
	4,504,079	1,571,444	445,427
Resultado en veces, año 2013	3.74	2.07	29.19
( - ) Parámetro estándar o presupuestado	<u>30.22</u>	<u>1.78</u>	<u>26.61</u>
Variación o desviación	- 26.47	0.29	2.57
Existencia de riesgo	Si <b>Nota 12</b>	No	No

Para la línea de negocio de blindaje:

**Nota 12** Riesgo de mercado y operativo: Se observó un nivel bajo de ventas en función a los recursos disponibles y a las metas establecidas por la administración, esto a raíz de tener existencia excesiva de inventarios durante el ejercicio citada en la nota 2 y que también limitó la capacidad desde este enfoque.

Para la línea de negocio de comercialización:

La rotación de los recursos disponibles para trabajo se utilizaron en 0.29 veces más de lo que la dirección estimó, esto se considera aceptable para este indicador.

Para la línea de negocio de servicios de seguridad fija:

Se determinó mejor rotación en 2.57 veces mayor a la estimada por la dirección, interpretado como buenas prácticas en la administración de sus recursos y generación de ventas.

### Razón gastos de operación incurridos

La razón de gastos de operación incurridos, es el porcentaje o fracción de gastos variables y fijos indirectos pero necesarios para el funcionamiento de las líneas de negocio, su estabilidad es de notable importancia, pues su impacto se observa directamente reflejado en reducción a la utilidad de cada línea de negocio.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Gastos de operación</u> Ventas netas	<u>842,400</u> 16,848,000	<u>812,500</u> 3,250,000	<u>3,770,000</u> 13,000,000
Resultado en razón o por ciento, año 2013	5%	25%	29%
( - ) Parámetro estándar o política de la dirección	<u>11%</u>	<u>6%</u>	<u>20%</u>
Variación o desviación	-6%	19%	9%
Existencia de riesgo	No	Si	Si

Para la línea de negocio de blindaje:

Se observó parámetros de gastos de operación 6% por debajo del estándar de la dirección para el período anual, por lo que se interpreta una adecuada administración y gestión de los mismos.

Para la línea de negocio de comercialización:

Se observó una ejecución de gastos de operación mayor a la autorizada por la dirección.

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar desviación</b>	
Gastos de distribución	162,500	5%	0%	5%
Gastos de administración	487,500	15%	1%	14%
Otros gastos de operación	<u>162,500</u>	<u>5%</u>	<u>5%</u>	<u>0%</u>
Total gastos de operación	812,500	25%	6%	19% <b>Nota 13</b>

**Nota 13:** Riesgo operativo: Se detectó que la administración de la línea de negocio de comercialización ha incurrido en exceso de gastos de distribución y de administración para el desarrollo de su actividad económica por sobre los estándares establecidos por la dirección con impacto del 19% en exceso restando a la utilidad.

Para la línea de negocio de servicios de seguridad fija:

Existe una brecha entre los gastos incurridos por la administración de servicios de seguridad fija del 9% en exceso en función al rango autorizado.

### **Rotación del activo total**

La rotación de activos totales muestra la efectividad de la inversión total para generar ingresos o ventas, para el efecto cada una de las líneas de negocio tiene su propia inversión en activos corrientes y no corrientes, o en otras palabras variable y fija, mientras mayor sea la rotación se entiende que más eficiente es la actividad operativa.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Ventas netas</u>	<u>16,848,000</u>	<u>3,250,000</u>	<u>13,000,000</u>
Activos totales promedio	11,129,360	5,000,000	9,090,000
Resultado en veces, año 2013	1.51	0.65	1.43
( - ) Parámetro estándar o presupuestado	<u>0.64</u>	<u>0.92</u>	<u>2.72</u>
Variación o desviación	0.88	-0.27	-1.29
Existencia de riesgo	No	Si <b>Nota 14</b>	Si <b>Nota 15</b>

Para la línea de negocio de blindaje:

La rotación o capacidad de la inversión en activos corrientes y no corrientes superó los requerimientos para el presente período para las ventas generadas.

Para la línea de negocio de comercialización

**Nota 14:** Riesgo operativo: Se observa un nivel de rotación del activo total menor al requerimiento de la administración derivado de las inversiones en activos fijos observados en la nota 6, que según la dirección no son necesarios para el giro del negocio de esta línea, interpretados como activos improductivos.

Para la línea de negocio de servicios de seguridad fija:

**Nota 15:** Riesgo operativo: El índice de generación de ventas en función a la capacidad total de inversión en activos para la administración de la línea de negocio de seguridad fija, es más bajo del esperado por la dirección en -1.29 veces equivalente es decir ventas menores a las esperadas por Q11,734,694 durante el año.

## Razones de rentabilidad o utilidades

Las razones de rentabilidad proporcionan el panorama del resultado económico de la empresa después de utilizar los recursos financieros que ha tenido a su disposición cada una de las líneas de negocio durante el periodo evaluado, así mismo, se considera parte fundamental del producto de su gestión frente al mercado.

## Razón de utilidad bruta o margen bruto en ventas

La razón de utilidad bruta o margen bruto sobre los productos y servicios establecidos por la dirección de la compañía para cada línea de negocio, es el que se estima prudente, pueda absorber los gastos variables indirectos y aún así mantenga la ganancia neta presupuestada.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Utilidad bruta en ventas</u> Ventas netas	<u>3,706,560</u> 16,848,000	<u>975,000</u> 3,250,000	<u>5,720,000</u> 13,000,000
Resultado en razón o por ciento, año 2013.	22%	30%	44%
( - ) Parámetro estándar o presupuestado	<u>50%</u>	<u>60%</u>	<u>35%</u>
Variación o desviación	-28%	-30%	9%
Existencia de riesgo	Si <b>Nota 16</b>	Si <b>Nota 17</b>	No

Para la línea de negocio de blindaje:

**Nota 16** Riesgo económico, de crédito y de administración: En la línea de negocio de blindaje el porcentaje de rentabilidad bruta obtenida durante el

período analizado fue del 22%, menos de la mitad del rendimiento económico por unidad producida presupuestado por la dirección de la compañía.

Respecto a las variaciones en el principal rubro del costo de producción y ventas, se obtuvo información de la administración sobre precios de ventas con descuentos especiales otorgados a clientes, los cuales no fueron autorizados por la dirección, así mismo, se detectaron variaciones desfavorables en unidades y precios de la materia prima consumida para la producción, lo que reveló deficiencias en la administración de ventas y de compras.

Para la línea de negocio de comercialización:

**Nota 17** Riesgo económico de crédito: se obtuvo el 30% de rentabilidad bruta en las ventas de la unidad de comercialización, exactamente la mitad del estándar estimado por la dirección, para el efecto la administración argumentó la concesión de descuentos por ventas al por mayor, las cuales contribuyeron a la mayor rotación, sin considerar la baja rentabilidad, así mismo, la estrategia no fue autorizada por la dirección para la aplicación de una nueva política.

Para la línea de negocio de servicios de seguridad fija:

La administración de la línea de negocio aplicó estrategias de control y reducción de costos directos por los servicios prestados logrando una reducción del 9% del estándar de la dirección, favorable para sus resultados.

### **Razón de utilidad neta o margen neto en ventas**

La razón de utilidad neta establece el excedente después de impuestos, de forma que se determina la efectividad de la administración de costos y gastos ejecutados en función del total de ventas de cada línea de negocio y el resultado de su gestión administrativa.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Utilidad neta</u> Ventas netas	<u>1,944,523</u> 16,848,000	<u>67,820</u> 3,250,000	<u>1,334,626</u> 13,000,000
Resultado en razón o por ciento año 2013	12%	2%	10%
( - ) Parámetro estándar o presupuestado	<u>27%</u>	<u>37%</u>	<u>10%</u>
Variación o desviación	-15%	-35%	0%
Existencia de riesgo	Si <b>Nota 18</b>	Si <b>Nota 19</b>	No

Para la línea de negocio de blindaje:

**Nota 18** Riesgo de crédito y mercado: La línea de negocio de blindaje obtuvo rentabilidad neta sobre las ventas del período del 12%, no obstante, 15% menos de lo establecido por la dirección de la compañía, las causas se deben a la aplicación de estrategias desviadas de las directrices o políticas estándar, principalmente sobre los inventarios, costos y gastos citadas en las notas 12 y 16.

Para la línea de negocio de comercialización:

**Nota 19** Riesgo de Crédito y Mercado: La administración de comercialización obtuvo un resultado no representativo de utilidad en función a los estándares de la dirección, no obstante, considerado nocivo para la compañía ya que incurrió en costos y gastos por casi el 35% de las ventas en exceso o desviado de las expectativas para ese mercado. Las principales circunstancias que provocaron el resultado fueron las evaluadas en las notas 13 y 17.

Para la línea de negocio de servicios de seguridad fija:

La línea de negocio de servicios de seguridad fija aplicó preventivamente políticas de administración y gestión de costos y gastos fijos y variables, para el efecto logró mantener su índice de rentabilidad neta sin brechas significativas.

### Razón de rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable

Esta razón establece el nivel de retorno generado en relación a la inversión estrictamente de los accionistas, es decir, el capital contable establecido del capital más las utilidades retenidas.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicio de seguridad Fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$	$\frac{1,944,523}{4,995,537}$	$\frac{67,820}{1,753,313}$	$\frac{1,334,626}{4,804,348}$
Resultado expresado en veces, año 2013	39%	4%	28%
( - ) Parámetro estándar o presupuestado	<u>26%</u>	<u>78%</u>	<u>57%</u>
Variación o desviación	13%	-74%	-29%
Existencia de riesgo	No	Si <b>Nota 20</b>	Si <b>Nota 21</b>

Para la línea de negocio de blindaje:

La administración de blindaje no obstante que estuvo por debajo de la rentabilidad por unidad vendida, logró mantener la utilidad por la inversión de los accionistas arriba del estándar o presupuestado por la dirección.

Para la línea de negocio de comercialización:

**Nota 20** Riesgo de mercado, crédito y operativo: La actividad económica de compra y venta de la compañía dejó los resultados con la mayor brecha o desviación negativa al obtener una rentabilidad de 0.04 centavos por cada quetzal invertido por los accionistas.

Para la línea de negocio de servicios de seguridad fija:

**Nota 21** Riesgo de mercado, crédito y operativo: La administración logró mantener el parámetro de los gastos en función de las ventas, no obstante, no logró obtener la rentabilidad sobre la inversión del capital propio de la compañía destinado para la prestación de servicios de seguridad, en conclusión, por falta de generación de ventas citada en la nota 15.

### Rentabilidad o rendimiento neto sobre inversión o activos totales

El factor de rentabilidad neta sobre los activos o inversión de accionistas, más inversión proveniente por financiamiento de terceros, es el parámetro de efectividad en la utilización de los recursos totales.

	<b>Blindaje</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Servicios de seguridad fija</b>
Fórmula y resultado	Cifras en Quetzales		
<u>Utilidad neta</u>	<u>1,944,523</u>	<u>67,820</u>	<u>1,334,626</u>
Activos totales promedio	11,129,360	5,000,000	9,090,000
Resultado en razón o por ciento, año 2013	17%	1%	15%
( - ) Parámetro estándar o presupuestado	<u>17%</u>	<u>34%</u>	<u>28%</u>
Variación o desviación	0%	-33%	-13%
Existencia de riesgo	No	Si <b>Nota 22</b>	Si <b>Nota 23</b>

Para la línea de negocio de blindaje:

El resultado de la rentabilidad por unidad monetaria invertida en la línea de negocio de blindaje es en relación a capacidad instalada total, fue la estimada por la dirección.

Para la línea de negocio de comercialización:

**Nota 22** Riesgo de mercado, crédito y operativo: Los resultados económicos obtenidos por la línea de negocio de comercialización al igual que el citado en la nota 20, evidencian problemas desde el punto de vista comercial, crediticio, operativo y administrativo en general, ya que el porcentaje no supera la tasa de rendimiento financiero bancario.

Para la línea de negocio de servicios de seguridad fija:

**Nota 23** Riesgo de mercado, crédito y operativo: La administración mejoró en trece puntos porcentuales el uso de los recursos de financiamiento externo; no obstante, continúa con las limitaciones de rentabilidad citadas en la nota 15, no generar un mayor volumen de ventas con los mismos activos, manteniendo el nivel de rentabilidad presupuestado.

## 5.4. Informe

Guatemala 15 de Enero 2014

Señores  
Junta Directiva  
Seguridad Multidisciplinaria, S. A.

He concluido el trabajo relacionado con el análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa Seguridad Multidisciplinaria S. A. por el período terminado el 31 de diciembre 2,013.

La revisión se efectuó con base a la información proporcionada por el departamento de contabilidad. El trabajo consistió principalmente en revisar, evaluar y analizar la situación financiera de la empresa bajo las exigencias propias de los directores.

El alcance del trabajo se enfocó principalmente en evaluar e identificar los riesgos y los puntos débiles financieros y económicos de las líneas de negocio de blindaje de vehículos, comercialización de equipo bélico y prestación de servicios de seguridad. El método aplicado para llegar a las conclusiones fue el de indicadores o razones y proporciones financieras y económicas, comparación con estándares presupuestarios y políticas autorizadas por la dirección de la compañía e indagación a la administración por las desviaciones establecidas.

Derivado del análisis efectuado, se presentan las situaciones o desviaciones y recomendaciones de los riesgos y las debilidades detectadas por medio de la información financiera de la empresa y los resultados de sus operaciones.

Quedo a sus órdenes para aclarar cualquier duda que se pueda derivar del contenido de este informe.

Atentamente,

Lic. José Manuel Méndez Batzin

Gerente Financiero

Análisis financiero

Seguridad Multidisciplinaria, S.A.

Al 31 de diciembre 2013

Durante el desarrollo del análisis se identificaron algunas situaciones o desviaciones que se consideraron importantes por su naturaleza o materialidad hacer del conocimiento de la Junta Directiva de la compañía, las cuales se describen en cada una de las evaluaciones de los indicadores financieros; se adjunta el juego de los estados financieros por línea de negocio que sirvió de base para el referido análisis financiero.

**Seguridad Multidisciplinaria, S. A.**  
**Estado de Situación Financiera por línea de negocio**  
**Al 31 de diciembre 2013**  
**Cifras en Quetzales**

<b><u>2013</u></b>	<b>Blindaje</b>		<b>Comercialización</b>		<b>Servicio de seguridad fija</b>	
<b>ACTIVO</b>						
Propiedades, planta y equipo (neto)	2,500,000	22%	2,700,000	54%	6,000,000	66%
Otros activos financieros	750,000	7%	-	0%	750,000	8%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>3,250,000</b>	<b>29%</b>	<b>2,700,000</b>	<b>54%</b>	<b>6,750,000</b>	<b>74%</b>
Efectivo y otros medios líquidos	1,700,000	15%	500,000	10%	2,000,000	22%
Clientes y cuentas por cobrar	2,679,360	24%	50,000	1%	330,000	4%
Inventarios	3,500,000	31%	1,750,000	35%	10,000	0%
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>7,879,360</b>	<b>71%</b>	<b>2,300,000</b>	<b>46%</b>	<b>2,340,000</b>	<b>26%</b>
<b>SUMA ACTIVO</b>	<b>11,129,360</b>	<b>100%</b>	<b>5,000,000</b>	<b>100%</b>	<b>9,090,000</b>	<b>100%</b>

<b>2013</b>					<b>Servicios de seguridad fija</b>	
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>						
<b>PASIVO</b>						
Préstamos bancarios	612,196	6%	2,802,718	56%	86,038	1%
Provisiones por contingencias					600,000	7%
Provisiones para garantías	3,000,000	27%	162,500	3%		0%
Impuestos diferidos	300,000	3%	50,000	1%	100,000	1%
Pasivo Laboral	8,000	0%	1,000	0%	1,000,000	11%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,920,196</b>	<b>35%</b>	<b>3,016,218</b>	<b>60%</b>	<b>1,786,038</b>	<b>20%</b>
Proveedores	1,000,000	9%	50,000	1%	500,000	6%
Otras cuentas por pagar	873,626	8%	30,470	1%	599,615	7%
Cuentas a pagar		0%	50,000	1%	1,000,000	11%
Préstamos a corto plazo	340,000	3%	100,000	2%	400,000	4%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,213,626</b>	<b>20%</b>	<b>230,470</b>	<b>5%</b>	<b>2,499,615</b>	<b>27%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6,133,823</b>	<b>55%</b>	<b>3,246,687</b>	<b>65%</b>	<b>4,285,652</b>	<b>47%</b>
	45%		24%		31%	
<b>Capital y reservas</b>	<b>1,000,000</b>	<b>9%</b>	<b>1,500,000</b>	<b>30%</b>	<b>1,500,000</b>	<b>17%</b>
Utilidades acumuladas	2,051,014		185,493		1,969,722	
Utilidad del ejercicio	1,944,523		67,820		1,334,626	
<b>Ganancias acumuladas</b>	<b>3,995,537</b>	<b>36%</b>	<b>253,313</b>	<b>5%</b>	<b>3,304,348</b>	<b>36%</b>
<b>CAPITAL Y RESERVAS NETAS</b>	<b>4,995,537</b>	<b>45%</b>	<b>1,753,313</b>	<b>35%</b>	<b>4,804,348</b>	<b>53%</b>
<b>PASIVO Y CAPITAL NETO</b>	<b>11,129,360</b>	<b>100%</b>	<b>5,000,000</b>	<b>100%</b>	<b>9,090,000</b>	<b>100%</b>

**Seguridad Multidisciplinaria, S. A.**  
**Estado de Resultados por línea de negocio**  
**Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013**  
**Cifras en Quetzales**

<b><u>2013</u></b>	<b>Blindaje</b>		<b>Comercialización</b>		<b>Servicios de seguridad fija</b>	
Fijos					13,000,000	
Eventuales	<u>16,848,000</u>		<u>3,250,000</u>			
<b>INGRESOS</b>	<b>16,848,000</b>	<b>100%</b>	<b>3,250,000</b>	<b>100%</b>	<b>13,000,000</b>	<b>100%</b>
Costo de producción	12,636,000	75%		0%		0%
Costo de ventas	<u>505,440</u>	3%	<u>2,275,000</u>	70%	<u>7,280,000</u>	56%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>3,706,560</b>	<b>22%</b>	<b>975,000</b>	<b>30%</b>	<b>5,720,000</b>	<b>44%</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
Gastos de distribución			162,500	5%		
Gastos de administración	505,440	3%	487,500	15%	1,950,000	15%
Gastos de operación	<u>336,960</u>	2%	<u>162,500</u>	5%	<u>1,820,000</u>	14%
<b>RESULTADO DESPUÉS DE GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>2,864,160</b>	<b>17%</b>	<b>162,500</b>	<b>5%</b>	<b>1,950,000</b>	<b>15%</b>
Ingresos y gastos financieros	<u>46,010</u>		<u>64,210</u>		<u>15,759</u>	
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2,818,150</b>	<b>17%</b>	<b>98,290</b>	<b>3%</b>	<b>1,934,241</b>	<b>15%</b>
Impuesto a las ganancias	<u>873,626</u>		<u>30,470</u>		<u>599,615</u>	
<b>GANANCIA NETA DEL PERÍODO</b>	<b><u>1,944,523</u></b>	<b>12%</b>	<b><u>67,820</u></b>	<b>2%</b>	<b><u>1,334,626</u></b>	<b>10%</b>

**RAZONES DE LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO**

Por razones, para medir las estructuras de liquidez y endeudamiento vinculadas directamente a la estructura del patrimonio y capital de la compañía se observó la existencia de riesgos de naturaleza financiera, de origen crediticio en las líneas de negocio de blindaje de vehículos, comercialización de equipo bélico y servicios de seguridad fija, así:

Razones de liquidez y endeudamiento	BLINDAJE				COMERCIALIZACIÓN				SERV. DE SEGURIDAD FIJA			
		ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO		ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO		ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO
	2013				2013				2013			
Solvencia	3.56	1.11	2.45	Si	9.98	2.11	7.87	Si	0.94	1.29	(0.35)	Si
Liquidez o prueba ácida	1.98	0.88	1.09	Si	2.39	1.52	0.87	Si	0.93	1.06	(0.13)	No
Endeudamiento o solidez	0.55	0.34	0.21	Si	0.65	0.56	0.09	No	0.47	0.52	(0.05)	No
Deuda a capital	1.23	0.51	0.72	Si	1.85	1.27	0.58	Si	0.89	1.07	(0.18)	No
Patrimonio a activo total	0.45	0.66	(0.21)	Si	0.35	0.44	(0.09)	No	0.53	0.48	0.05	No

## Solvencia

Nota 1 Riesgo de crédito: La administración de la línea de negocio de blindaje, tiene una cartera por cobrar del 24% de su activo total, concedió créditos para venta de vehículos blindados lo cual no está contemplado dentro de la política autorizada por la dirección, lo cual creó la existencia del riesgo de crédito y probabilidad de riesgos asociados a la liquidez inmediata.

Nota 2 Riesgo de mercado: La administración de blindaje tiene excedentes de inventarios de materias primas y materiales los cuales corren riesgo de obsolescencia por cambios y actualizaciones tecnológicas en el mercado de esta línea de negocio, ya que no existe un compromiso razonable documentado de producción y uso de las existencias actuales en un período menor a 2 meses que es la política de reabastecimiento mínimo de la dirección.

Nota 3 Riesgo de mercado: En la línea de negocio de comercialización, se observó disponibilidad en efectivo y equivalentes baja, comparada con los parámetros estándar, por lo que al revisar la integración del activo total se identificó concentración de Q2.7 millones en propiedad planta y equipo un 54%

del activo, como se puede observar en el estado de situación financiera, lo cual ocasiona la desviación en la estructura del patrimonio autorizada por la Dirección.

Nota 4 Riesgo de crédito: Se considera para el efecto en la línea de negocio de comercialización, la presencia de bajo nivel de apalancamiento por medio de compromisos de corto plazo en función a lo proyectado.

Nota 5 Riesgo de crédito: La variación o desviación negativa del indicador de solvencia en la línea de negocio de servicios de seguridad fija, se considera de riesgo para el cumplimiento de los compromisos de corto plazo, causado porque el pasivo corriente incrementó en mayor proporción que el activo corriente, confirmando la desproporción negativa.

#### **Liquidez o prueba ácida**

En la línea de negocio de blindaje se observó una desviación de 1.09 equivalente a Q2,421,777, impactado principalmente por la cartera crediticia citada en la nota 1 del análisis.

La variación aparentemente favorable en comercialización se deriva por desaprovechamiento del apalancamiento en deudas a corto plazo citado en la nota 4.

#### **Razón de endeudamiento o solidez**

Existe una desviación de 0.21 en la línea de negocio de blindaje equivalente a Q2,365,373, la cual se identificó en la integración y variación sobre el pasivo no corriente

Nota 6: Riesgo de mercado: La línea de negocio de blindaje tiene compromisos por reparaciones y reposiciones por garantía en trabajos de blindaje de vehículos defectuosos de años anteriores, que impactan directamente en la estructura de

capital, al indicador financiero y principalmente afectando la reputación y competitividad de la compañía, como se observa en la integración siguiente:

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar</b>	<b>desviación</b>
Préstamos con interés	612,196	6%	4%	2%
Provisiones para garantías	3,000,000	27%	3%	24% Nota 6
Impuestos diferidos	300,000	3%	3%	0%
Pasivo laboral	<u>8,000</u>	<u>0%</u>	<u>5%</u>	<u>-5%</u>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,920,196</b>	<b>36%</b>	<b>15%</b>	<b>21%</b>

### **Razón de deuda a capital**

En la línea de negocio de blindaje se detectó una desviación de 0.72 veces en unidades económicas equivale a Q3,576,336 de exceso en los compromisos, riesgo observado en la Nota 6, referente al riesgo de mercado por las garantías comprometidas no ejecutadas de ejercicios anteriores.

Nota 7: Riesgo administrativo: La línea de negocio de comercialización tiene en sus integraciones pendientes de pago, préstamos con intereses derivados de inversiones en instalaciones y propiedad, planta y equipo, inversiones que no fueron consideradas por la Dirección, según las premisas del presupuesto o estándares para esta línea de negocio, por no ser necesarias para el giro de su negocio.

Lo anterior causó desviación de 0.58 veces, en unidades económicas equivale a Q1,016,372 de la integraciones del pasivo no corriente.

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar</b>	<b>desviación</b>
Préstamos con interés	2,802,718	56%	0%	56% Nota 7
Provisiones para garantías	162,500	3%	5%	-2%
Impuestos diferidos	50,000	1%	5%	-4%
Pasivo laboral	<u>1,000</u>	<u>0%</u>	<u>0%</u>	<u>-0%</u>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,920,196</b>	<b>60%</b>	<b>10%</b>	<b>50%</b>

### Razón de patrimonio a activo total

En blindaje, la desviación de -0.21 veces en la propiedad o posesión de los activos por parte de los accionistas, desfavorable en la estructura financiera de la línea de negocio de blindaje; se debe a la presencia de los riesgos vinculados al alto nivel de endeudamientos, principalmente observados en las notas a las desviaciones en el análisis de razones de orden financiero.

### RAZONES DE ACTIVIDAD O EFICIENCIA OPERATIVA

Las razones de eficiencia operativa reflejan la forma o efectividad con la que la administración de cada línea de negocio realizó sus operaciones y utilizó los principales recursos disponibles físicos y políticas de la Dirección.

Razones de actividad o eficiencia operativa	BLINDAJE				COMERCIALIZACIÓN				SERV. DE SEGURIDAD FIJA			
	2013	ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO	2013	ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO	2013	ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO
Rotación de cuentas por cobrar	5.65	0.00	5.65	Si	14.96	20.0	( 5.04)	Si	44.65	23.33	21.31	No
Promedio días cobro	64	0	64	Si	24	18	6	Si	8	15	( 7)	No
Rotación de Inventarios	3.96	7.50	(3.54)	Si	3.59	1.33	2.26	No	26.12	21.67	4.45	No
Período de Existencia Inventarios	91	48	43	Si	100	270	( 170)	No	14	17	( 3)	No
Rotación de Cuentas por Pagar	12.87	6.06	6.81	Si	98.03	8.84	89.19	Si	11.01	7.83	3.17	Si
Promedio días para pago	28	59	( 31)	Si	4	41	( 37)	Si	33	46	( 13)	Si
Rotación del Capital de Trabajo	3.74	30.2	(26.4)	Si	2.07	1.78	0.29	No	29.19	26.61	2.57	No
Razón de gastos de operación Incurridos	5%	11%	-6%	No	25%	6%	19%	Si	29%	20%	9%	Si
Rotación del activo total	1.51	0.64	0.88	No	0.65	0.92	( 0.27)	Si	1.43	2.72	(1.29)	Si

### **Rotación de cuentas por cobrar**

Nota 8 Riesgo operativo: La administración de la línea de negocio de blindaje efectuó ventas de vehículos blindados al crédito en contradicción de la política de venta la Dirección para esta unidad, ya que establece 75% de anticipo y 25% contra entrega.

Nota 9 Riesgo de crédito y operativo: La cartera de ventas al crédito en la línea de negocio de comercialización se convirtió en efectivo 5 veces menos de lo que demandan las políticas de cobro en el año, lo cual reduce su capacidad de invertir y reorientar sus flujos hacia actividades que generen ganancias.

### **Período promedio de cobranza o período de cobro**

Se confirmó la existencia a una desviación a la política crediticia por parte de la administración de blindaje, con ventas cobradas en 64 días promedio citado en la nota 8.

La cartera crediticia de comercialización de equipo tiene retraso en el cobro por 6 días promedio por cada unidad monetaria vendida al crédito lo cual disminuye la liquidez y rotación del capital de trabajo, confirmando el riesgo operativo citado en la nota 9.

### **Rotación de inventarios**

Nota 10 Riesgo operativo: La planta de producción de blindaje convirtió 3.96 ciclos de 7.5 esperados por año el inventario promedio existente en materia prima a productos terminados y vendidos en función a la programación, lo cual evidencia incongruencia entre la programación de abastecimientos de materia prima en función a la producción.

### **Período de existencia o realización de inventarios**

Se confirmó que la línea de negocio de blindaje tiene en existencia los inventarios durante 91 días promedio cuando la política y estándar de la Dirección establece provisionar para 48 días, haciendo una brecha de casi el 100% más, lo cual confirma el riesgo de mercado y riesgo operativo citado en la nota 2 dentro de la estructura financiera acerca de los inventarios y la probabilidad de obsolescencia.

### **Rotación de cuentas por pagar**

Las tres líneas de negocio tuvieron rotación de cuentas por pagar mayores al estándar establecido por la Dirección para la naturaleza de sus operaciones, se considera riesgo operativo y administrativo a pesar de haber cumplido sus compromisos, ya que no utiliza el beneficio del crédito comercial en las operaciones recurrentes de corto plazo, por lo que hay que analizar las brechas en detalle por días.

### **Promedio días para pago**

Nota 11: Riesgo de crédito y operativo: Según la comparación de la política de pago para cada línea de negocio, la administración de cada una no ha podido obtener los días crédito de sus proveedores, se considera como riesgo de crédito y operativo a mediano plazo, ya que la disponibilidad y liquidez que al momento del análisis es positiva, puede variar y quedar en proporción negativa por la falta de apalancamiento con estos proveedores.

### **Rotación del capital de trabajo**

Nota 12 Riesgo de mercado y operativo: Se observó un nivel bajo de ventas en función a los recursos disponibles y las metas establecidas por la administración de la línea de negocio de blindaje, esto a raíz de tener existencias excesivas de inventarios durante el ejercicio, citada en la nota 2 y que también limitó la capacidad desde este enfoque.

### **Razón gastos de operación incurridos**

Nota 13: Riesgo operativo: Se detectó que la administración de la línea de negocio de comercialización ha incurrido en exceso de gastos de distribución y de administración para el desarrollo de su actividad económica por sobre los estándares establecidos por la dirección con impacto del 19% en exceso restando a la utilidad, el departamento de recursos humanos confirmó la contratación de 1 tramitador, 2 mensajeros y 1 secretaria adicionales para distribución, así mismo, el departamento de mantenimiento ejecutó remodelación de imagen de 2 tiendas incurriendo en costos de administración no autorizados dentro de los estándares para el presente año como se observa en la siguiente integración:

<b>Cuenta</b>	<b>Monto Q</b>	<b>%</b>	<b>estándar desviación</b>	
Gastos de distribución	162,500	5%	0%	5%
Gastos de administración	487,500	15%	1%	14%
Otros gastos de operación	<u>162,500</u>	<u>5%</u>	<u>5%</u>	<u>0%</u>
Total gastos de operación	812,500	25%	6%	19% Nota 13

### **Rotación del activo total**

Nota 14: Riesgo operativo: En la línea de negocio de comercialización se observó un nivel de ventas menor al requerimiento estándar de la Dirección de la compañía en función a los activos fijos, principalmente por la inclusión de inversiones en inmuebles observados en la nota 6, que según la Dirección, no son necesarios para el giro de negocio de esta línea, interpretados como activos improductivos.

Nota 15: Riesgo operativo: El índice de generación de ventas en función a la capacidad total de inversión en activos para la administración de la línea de negocio de seguridad fija, es más bajo del esperado por la Dirección en (1.29)

veces equivalente es decir ventas menores a las esperadas por Q11,734,694 durante el año.

## RAZONES DE RENTABILIDAD O UTILIDADES

Las razones de rentabilidad nos proporcionan las variantes en los resultados económicos de la empresa, en las tres líneas de negocio se obtuvo ganancias pero no en todos los parámetros esperados por la Dirección de la compañía, basada en los estándares del mercado para la actividad económica como se puede observar:

Razones de rentabilidad o utilidades	BLINDAJE				COMERCIALIZACIÓN				SERV. DE SEGURIDAD FIJA			
		ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO		ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO		ESTÁNDAR	VARIACIÓN O DESVIACIÓN	RIESGO
	2013				2013				2013			
Utilidad bruta o margen bruto en ventas	22%	50%	(28%)	Si	30%	60%	(30%)	Si	44%	35%	9%	No
Utilidad neta o margen neto en ventas	12%	27%	(15%)	Si	2%	37%	(35%)	Si	10%	10%	0%	No
Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable.	39%	26%	13%	No	4%	78%	(74%)	Si	28%	57%	(30%)	Si
Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales	17%	17%	1%	No	1%	34%	(33%)	Si	15%	28%	(13%)	Si

### Razón de utilidad bruta o margen bruto en ventas

Nota 16 Riesgo económico, de crédito y de administración: en la línea de negocio de blindaje el porcentaje de rentabilidad bruta obtenida durante el período analizado fue del 22%, menos de la mitad del rendimiento económico por unidad producida presupuestado por la dirección de la compañía.

Respecto a las variaciones en el principal rubro del costo de producción y ventas, se obtuvo información de la administración sobre precios de ventas con descuentos especiales otorgados a clientes, los cuales no fueron autorizados por la Dirección, así mismo, se detectaron variaciones desfavorables en unidades y precios de la materia prima consumida para la producción, lo que reveló deficiencias en la administración de ventas y de compras.

Nota 17 Riesgo de crédito: La línea de negocio de comercialización obtuvo el 30% de rentabilidad bruta en las ventas, exactamente la mitad del estándar estimado por la Dirección, para el efecto, la administración argumentó la concesión de descuentos por ventas al por mayor, las cuales contribuyeron a la mayor rotación, sin considerar la baja rentabilidad; así mismo, la estrategia no fue considerada dentro de las políticas ni autorizada por la Dirección.

### **Razón de utilidad neta o margen neto en ventas**

La rentabilidad neta en ventas determinó la forma efectiva en que la administración gestionó sus costos y gastos en general, no obstante, se observó debilidades consideradas como riesgos:

Nota 18 Riesgo de crédito y mercado: La línea de negocio de blindaje obtuvo rentabilidad neta sobre las ventas del período del 12% no obstante 15% menos de lo establecido por la Dirección de la compañía, las causas se deben a la aplicación de estrategias desviadas de las directrices o políticas estándar, principalmente sobre los inventarios, costos y gastos citadas en las notas 12 y 16.

Nota 19 Riesgo de crédito y mercado: La administración de comercialización obtuvo un resultado no representativo de utilidad en función a los estándares de la dirección; no obstante, considerado nocivo para la compañía ya que incurrió en costos y gastos por casi el 35% de las ventas en exceso o desviado de las

expectativas para ese mercado. Las principales causas que provocaron el resultado fueron las evaluadas en las notas 13 y 17.

### **Razón de rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable**

El retorno en utilidades generado en relación a la inversión estrictamente de los accionistas, esperado, se logró únicamente en la línea de negocio de blindaje

Nota 20 Riesgo de mercado, crédito y operativo: La actividad económica de comercialización dejó los resultados con la mayor brecha o desviación negativa, al obtener una rentabilidad de 0.04 centavos por cada quetzal invertido por los accionistas, por las desviaciones a las políticas observadas.

Nota 21 Riesgo de mercado, crédito y operativo: La administración logró mantener el parámetro de los gastos en función de las ventas, no obstante, no logró obtener la rentabilidad sobre la inversión del capital propio de la compañía, destinado para la prestación de servicios de seguridad, en conclusión, por falta de generación de ventas citada en la nota 15.

### **Rentabilidad o rendimiento neto sobre inversión o activos totales**

La rentabilidad neta sobre los recursos financieros obtenidos de accionistas y terceros se logró únicamente en la línea de negocio de blindaje, en el resto de la compañía se observaron las desviaciones siguientes:

Nota 22 Riesgo de mercado, crédito y operativo: Los resultados económicos obtenido por la línea de negocio de comercialización, al igual que el citado en la nota 20, evidencian problemas desde el punto de vista comercial, crediticio, operativo y administrativo en general ya que el resultado es muy susceptible a convertirse en pérdida.

Nota 23 Riesgo de mercado, crédito y operativo: La administración mejoró la gestión de costos y gastos operativos y administrativos y el uso de los recursos de financiamiento externo; no obstante, continúa con las limitaciones de rentabilidad citadas en la nota 15, por no generar un mayor volumen de ventas con los mismos activos, manteniendo el nivel de rentabilidad presupuestado.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **POR LAS RAZONES DE LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO:**

#### **Blindaje**

Conclusiones:

La línea de negocio de blindaje presenta niveles de riesgo en la estructura financiera con indicadores de liquidez y disponibilidad altos, niveles de endeudamiento también altos y la razón de propiedad de los accionistas más baja de lo deseado.

Recomendaciones:

1. Por la política de ventas no observada por la administración
  - El departamento de cobros debe elaborar la evaluación de cobrabilidad de los saldos en el rubro de cuentas por cobrar actual.
  - La administración de la línea de negocio debe emitir la propuesta y justificación para incluir en el manual de políticas y procedimientos de crédito, las evaluaciones previas para conceder créditos a clientes de blindaje.
  - El gerente administrativo debe trasladar a la dirección financiera todo caso de precio especial, descuento o promoción de la unidad no contemplado en las políticas.
2. La dirección financiera debe realizar la evaluación de los inventarios para definir y descartar la existencia de inventarios obsoletos o de baja rotación.

## **Comercialización**

### Conclusiones:

La línea de negocio de comercialización presenta problemas en su estructura patrimonial, activo corriente bajo, Activo no corriente con volúmenes altos, niveles de apalancamiento bajos, lo cual originó niveles de solvencia y liquidez demasiado altos y el uso del apalancamiento con proveedores demasiado bajo.

### Recomendaciones:

3. En el caso de la propiedad planta y equipo se debe revisar los activos y su participación en el proceso comercial, así mismo, por los inmuebles para salas de ventas.
  - La Gerencia General debe autorizar vender los edificios y oficinas propios de poco uso.
  - La administración de la línea de negocio debe arrendar locales y tiendas para ventas por menor en ubicaciones adecuadas con costos por rentas acorde a la rentabilidad esperada.
  
4. Para el caso de las compras el departamento de compras debe utilizar el crédito comercial para sus operaciones locales.

## **Servicios de seguridad fija**

### Conclusión:

La estructura del capital financiero de la línea de negocio presentó parámetros favorables con desviaciones aceptables.

## **POR LAS RAZONES DE ACTIVIDAD O EFICIENCIA OPERATIVA:**

### **Blindaje**

Conclusión:

La línea de negocio de blindaje presentó riesgos en los indicadores de operación evaluados principalmente por inobservancia de las políticas.

Recomendaciones:

5. El gerente administrativo de la línea de negocio debe implementar un sistema de cobro y reducción de los tiempos de recuperación del efectivo.
6. El gerente de la línea de negocio debe garantizar que toda compra de materia prima debe hacerse mediante orden de compra y contener las autorizaciones de calidad, cantidad y precio para evitar compras en exceso, fuera de temporada y costos altos, lo cual optimizará los recursos, incrementará las razones de eficiencia y las utilidades.
7. El departamento de compras debe negociar las adquisiciones de bienes y servicios a modo de utilizar el crédito y optimizar los flujos de caja.

### **Comercialización**

Conclusión:

La línea de negocio de comercialización presenta riesgos principalmente en las operaciones relacionadas con las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, los gastos de operación y la rotación sobre el activo total por efectuar inversiones en activos improductivos e innecesarios.

Recomendaciones:

8. El departamento de cobros debe reducir los días en que se cobran las facturas por medio de compromisos de pago oportunos.
9. El gerente administrativo debe velar por que toda compra sea negociada con los días crédito solicitados por las políticas de la compañía y cumplir el plazo a modo de garantizar el buen uso del efectivo y sus equivalentes.

10. La gerencia de recursos humanos debe garantizar que toda contratación de personal esté considerada en las estimaciones presupuestadas y autorizada por la Dirección a modo de evitar incongruencias, así mismo, se debe reducir el personal necesario basado en evaluaciones de rendimiento y asignaciones.
11. La gerencia general de la línea de negocio debe justificar y solicitar autorización a la Dirección de forma escrita para todas las remodelaciones y gastos de operación que sobrepasen los montos estándares de la compañía previa ejecución.

### **Servicios de seguridad fija**

#### Conclusión:

La administración de servicios de seguridad fija presentó riesgos en la administración de las cuentas por pagar en los gastos de operación incurridos y en la generación de ventas en función a la capacidad total en activos fijos.

#### Recomendaciones:

12. La administración debe negociar para toda compra los días crédito solicitados por las políticas de la compañía y cumplir el plazo a modo de garantizar el buen uso del efectivo y sus equivalentes sin arriesgar la calidad y abastecimiento.
13. La gerencia administrativa de la línea de negocio debe implementar proyectos de reducción y optimización de costos y gastos tendientes a reducir las variaciones.
14. La gerencia de ventas debe establecer los niveles o metas de ventas en forma mensual y ejecutar o evaluar las variaciones de la misma forma para implementar planes que alcancen los niveles óptimos esperados.

## **POR LAS RAZONES DE RENTABILIDAD O UTILIDADES**

### **Blindaje**

Conclusiones:

La línea de negocio de blindaje no logró conseguir las utilidades por unidad vendida debido a que sus costos de producción excedieron los parámetros.

La administración si obtuvo la rentabilidad sobre la inversión total de los accionistas y el financiamiento por apalancamiento.

### **Comercialización**

Conclusión:

La administración de comercialización no logró obtener los resultados esperados por la Dirección como línea de negocio individual, afectando la capacidad y rentabilidad de la compañía en su conjunto.

Recomendación:

15. La administración de la unidad de negocio de comercialización debe presentar un plan de mejoras proyectadas, ejecutadas mensualmente a modo de garantizar la recuperación de su participación en las utilidades de la compañía.

### **Servicios de seguridad fija**

Conclusiones:

Esta línea de negocio, logró una administración de costos y gastos aceptable obteniendo la rentabilidad sobre las ventas esperadas.

No obstante, no presentó el volumen de crecimiento y participación en el mercado mermando la rentabilidad sobre la inversión total.

## **5.5 Comprobación de la hipótesis**

De acuerdo con el análisis por medio de razones o indicadores desde el punto de vista financiero y económico a las líneas de negocio de una empresa multidisciplinaria de seguridad, se demostró que el mismo es funcional y práctico para las necesidades actuales de mejorar la gestión de los riesgos.

Por lo anterior, puede concluirse que la implementación del análisis por línea de negocio genera beneficios, al conocer específicamente los riesgos delimitados a cada actividad económica, al contar con información fehaciente que le permita tomar decisiones de cómo reducir las causas, mejorar su estructura patrimonial, elevar su competencia en el mercado, y por consiguiente, sus niveles de rentabilidad.

La hipótesis planteada inicialmente para la presente tesis, formulaba los indicadores o razones a implementar en el análisis financiero para las líneas de negocio de productos industrializados, comercialización de bienes y prestación de servicios de seguridad privada, para mejorar la gestión de los riesgos.

De conformidad con la aplicación de los indicadores o razones y los resultados obtenidos en el caso práctico, se concluye que dicha hipótesis se comprueba, cumpliéndose asimismo, los objetivos propuestos.

## **CONCLUSIONES**

1. El gerente financiero al determinar y aplicar las razones financieras a los estados financieros le ayuda a la administración de la empresa Seguridad Multidisciplinaria S. A. a establecer la existencia de riesgos desde el punto de vista financiero y económico, para la cuantificación de las variaciones o desviaciones de acuerdo a los estándares establecidos.
  
2. Al aplicar las razones financieras a las líneas de negocio de la empresa Seguridad Multidisciplinaria, S. A. de forma individual, contribuye a delimitar más adecuada, rápida y eficientemente, el origen, causa y efecto de desviaciones, así como, las acciones a recomendar por el Contador Público y Auditor en su calidad de gerente financiero, a los administradores o gerentes de cada unidad productiva u operativa, para que éstos la gestionen.
  
3. El análisis financiero por medio de indicadores o razones por parte de un Contador Público y Auditor como gerente financiero, no limita la aplicación de otros procedimientos complementarios, que se consideren oportunos aplicar, para ampliar el alcance de su revisión y el éxito de sus recomendaciones u observaciones.
  
4. Las variaciones entre los indicadores estándar y las ejecutadas por la administración de cada línea de negocio, se derivan de la falta de cumplimiento de políticas previamente establecidas y deficiencias en la administración de los recursos, tal como quedó señalado en el informe rendido por el Contador Público y Auditor como gerente financiero, en el capítulo V del caso práctico.

5. Se confirmó la hipótesis desde el punto de vista financiero y económico, las técnicas que el Contador Público y Auditor como gerente financiero puede utilizar para mejorar la gestión de los riesgos en una empresa multidisciplinaria de seguridad por medio de sus estados financieros para las actividades de blindaje de vehículos, comercialización de bienes y prestación de servicios de seguridad, es la aplicación de las razones de liquidez y endeudamiento, de actividad o eficiencia operativa y de rentabilidad o utilidades.

## RECOMENDACIONES

1. Utilizar el análisis financiero que incluya razones o índices de evaluación de liquidez y solvencia, eficiencia operativa y de utilidades o rentabilidad en forma mensual, por parte del gerente financiero y gerentes administrativos para la toma de decisiones, que generen beneficio a la empresa Seguridad Multidisciplinaria, S. A. y la eficiencia en el uso de sus recursos.
2. Hacer partícipes a los administradores de cada línea de negocio de las políticas y estándares financieros y económicos, esperados para cada actividad o giro de negocio dentro de la empresa analizada, así como, la planificación y monitoreo recurrente para optimizar esfuerzos y reducir los riesgos dentro de su gestión.
3. La gestión de la empresa Seguridad Multidisciplinaria, S. A. debe basarse en la toma de decisiones enfocadas a la operación (ventas, costo de ventas y gastos de operación), así como, a la inversión (capital de trabajo, activos fijos, pasivos), para implementar políticas integrales para la administración de los riesgos inherentes, y de esta forma administrar eficientemente los recursos financieros.
4. Al gerente financiero de la empresa, realizar análisis periódicos sobre la evolución de la situación financiera y económica, respecto a la gestión del administrador, con el fin de evaluar de manera continua los resultados obtenidos, e incorporar las medidas correctivas que se consideran necesarias para alcanzar los resultados deseados.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Besley Scott, Eugene F. Brigham, Fundamentos de Administración Financiera; Traducido por Jaime Gómez Mont, Décimo segunda Edición, 2011, México, McGraw-Hill, 919 p.
2. Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, International Federation of Accountants, código de ética, año 2012. 159 p.
3. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria.
4. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 15-2009 Ley de Armas y Municiones.
5. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 2-70 Código de Comercio de Guatemala y sus reformas.
6. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 20-2006 Disposiciones legales para el fortalecimiento de la administración tributaria.
7. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas.
8. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 37-92 Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolo y sus reformas.
9. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 4-2012 Disposiciones para el Fortalecimiento del Sistema Tributario y el Combate a la Defraudación y el Contrabando.

10. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 50-2010 Ley que Regula los Servicios de Seguridad Privada)
11. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 6-61 Código Tributario.
12. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 73-2008 Ley del Impuesto de Solidaridad.
13. Asamblea Nacional Constituyente, Constitución Política de la Republica, reformada por Acuerdo Legislativo No. 18-93 del 17 de Noviembre de 1993.
14. International Accounting Education Standards Board, International Federation of Accountants, Normas Internacionales de Formación en Contaduría, año 2009. 100 p.
15. International Accounting Standar Board, Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores, Norma Internacional de Información Financiera, año 2012.
16. International Accounting Standar Board, Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores, Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades, año 2013. 257 p.
17. Oriol Amat, Análisis Económico Financiero, Editorial Gestión 2000- 2,008, 176 p.
18. Procuraduría de las Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD-, Informe sobre Desarrollo Humano, 2011 / Clasificaciones publicadas en Revista CIDOB Núm. 76. Seguridad humana: conceptos, experiencias y propuestas, 251 p.

19. Rubio Domínguez, P.: (2009) Manual de análisis financiero, Edición electrónica, 62 p

20. Weston Fred, Brigham 2010: Manual de Administración Financiera. Edit. Interamericana España, 412 p.

### **WEBGRAFÍA**

21. [www.autoblindajes.com/resist.html](http://www.autoblindajes.com/resist.html)

22. [www.es.wikipedia.org/wiki/Empresa](http://www.es.wikipedia.org/wiki/Empresa)

23. [WWW.monografias.com/trabajos13/anadeef/anadeef.shtml#distin](http://WWW.monografias.com/trabajos13/anadeef/anadeef.shtml#distin), análisis e interpretación de estados financieros, Monografías.Com, consulta efectuada el 05 de marzo 2010.

24. [WWW.wikipedia.org/wiki/Empresa\\_p%c3%bablica](http://WWW.wikipedia.org/wiki/Empresa_p%c3%bablica)