

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

**“ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA
EMPRESA INDUSTRIAL QUE PRODUCE PUERTAS Y VENTANAS PVC”**



PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE
CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA
EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADA

GUATEMALA, JUNIO 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. José de Jesús Portillo Hernández
Área Contabilidad	Lic. Jorge Luis Reyna Pineda
Área Auditoría	Lic. Jorge Luis Monzón Rodríguez

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Lic. Olivio Adolfo Cifuentes Morales
Secretario	Lic. M.Sc. Erick Orlando Hernández Ruiz
Examinador	Lic. Erik Roberto Flores López

Guatemala, 28 de octubre de 2013

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

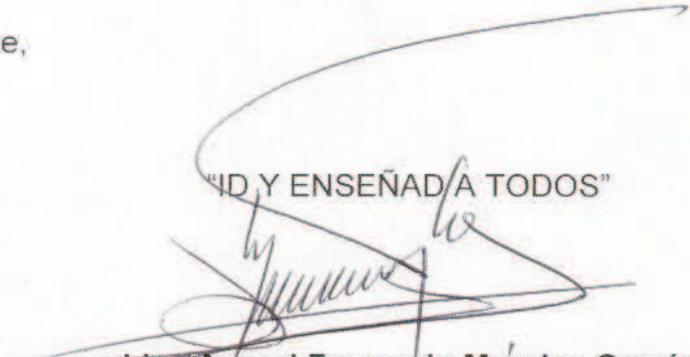
Respetable Señor Decano:

De conformidad con el nombramiento al que fui designado, para asesorar a la estudiante **Lilian Sofia García Cerezo**, quién efectuó como punto de tesis el estudio denominado **"ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL QUE PRODUCE PUERTAS Y VENTANAS DE PVC"** el cual deberá presentar previamente para poder someterse a examen privado de tesis.

Manifiesto por este medio que he cumplido con la labor asignada por dicha decanatura, el cual en mi opinión reúne los requisitos profesionales exigidos por esta casa de estudios y por lo tanto recomiendo que el mismo sea aceptado para su discusión en el examen privado de tesis, previo a optar al título profesional de **CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA** en el grado académico de Licenciada.

Cordialmente,

"DID Y ENSEÑAR A TODOS"



Lic. Manuel Fernando Morales García
Colegiado No. 2332



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

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

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, GUATEMALA,
VEINTITRES DE ABRIL DE DOS MIL CATORCE.

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 6-2014 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 8 de abril de 2014, se conoció el Acta AUDITORIA 72-2014 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 26 de febrero de 2014 y el trabajo de Tesis denominado: "ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL QUE PRODUCE PUERTAS Y VENTANAS PVC", que para su graduación profesional presentó la estudiante LILIAN SOFÍA GARCÍA CERESO, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



LIC. JOSE ROLANDA SECAIDA MORALES
DECANO

Smp.



Ingrid

DEDICATORIA

A DIOS TODOPODEROSO: Por ser mi principal guía, mi protector, la luz en el recorrer de mi vida y por ser el dador de la sabiduría y entendimiento que me permitió cumplir uno más de mis sueños.

A MI PADRE Y HERMANOS: Romualdo García, Marvin, José Luis, Chiqui, Dani, Noé. Como ejemplo de superación.

A MIS SOBRINOS: Abby, Daris, Yahir, Emily, Kevin, Sindy y José Luis. Como ejemplo de superación y por el amor que les tengo.

A MI MADRE: Arminda Cerezo de García, por su apoyo moral, sabios consejos y por inculcarme con su ejemplo principios y valores para el buen proceder en esta vida.

A MIS AMIGOS: A todos aquellos que forman parte de mi vida, por su amistad, cariño y apoyo demostrado en la tormenta y en la calma, gracias.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Mi respeto, agradecimiento y cariño por haberme brindado los conocimientos necesarios para ser hoy una profesional, principalmente a la Facultad de Ciencias Económicas.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i

CAPÍTULO I

EMPRESA INDUSTRIAL QUE PRODUCE PUERTAS Y VENTANAS PVC

1.1 DEFINICIÓN	1
1.2 CARACTERÍSTICAS	1
1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	2
1.4 PRINCIPALES PROCESOS	4
1.5 MARCO LEGAL	6
1.5.1 General	6

CAPÍTULO II

INFORMACIÓN FINANCIERA CON BASE EN LA NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF) PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES (PYMES)

2.1 DEFINICIÓN	8
2.2 CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE PYMES	9
2.3 PRINCIPIOS GENERALES DE PYMES	10
2.4 ESTRUCTURA DE ESTADOS FINANCIEROS	12
2.4.1 Estado de situación financiera	12
2.4.2 Estado del resultado integral y estado de resultados	14
2.4.3 Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas	17
2.4.4 Estado de flujos de efectivo	18
2.4.5 Notas a los estados financieros	21

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1 DEFINICIÓN	23
3.2 OBJETIVOS	23
3.3 IMPORTANCIA	24
3.4 DIFERENCIA ENTRE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	

FINANCIEROS	25
3.5 USUARIOS DEL ANÁLISIS FINANCIERO	26
3.6 EL PAPEL DEL ANALISTA	26
3.7 ESTADOS FINANCIEROS QUE SE ANALIZAN	27
3.8 ÁREAS DE ESTUDIO EN EL ANÁLISIS FINANCIERO	28
3.9 APARICIÓN DEL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA	30
3.10 DESVENTAJAS PARA UNA EMPRESA AL NO ANALIZAR SUS ESTADOS FINANCIEROS	31
3.11 ¿QUÉ TIPOS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EXISTEN?	32
3.12 REESTRUCTURACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PREVIO A SU ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN	33

CAPÍTULO IV MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIEROS

4.1 MÉTODO VERTICAL	39
4.1.1 Porcentajes integrales	40
4.1.2 Razones simples	41
a) Razones de solvencia	42
b) Razones de estabilidad	44
c) Razones de rentabilidad	45
d) Razones de actividad	49
4.1.3 Razones estándar	52
4.2 MÉTODO HORIZONTAL	55
4.2.1 Aumentos y disminuciones	55
a) Ganancia bruta	57
b) Ganancia neta	58
4.2.2 Estado comparativo	60
4.2.3 Método de tendencias	61
4.3 PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)	63
4.3.1 Punto de equilibrio en valores	63
4.3.2 Punto de equilibrio en unidades	64
4.3.3 Punto de equilibrio en gráfico	64
4.4 CONTROL PRESUPUESTAL	65

CAPÍTULO V ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL QUE PRODUCE PUERTAS Y VENTANAS PVC (CASO PRÁCTICO)

5.1 LA EMPRESA Y SUS OPERACIONES	73
5.1.1 Hechos económicos	73

5.1.2 Estados financieros básicos - comparativos	74
5.1.3 Notas a los estados financieros	80
5.1.4 Aplicación de los métodos de análisis a la información financiera proporcionada por D'Perfil, S.A.	93
a) Método vertical	93
b) Método horizontal	116
c) Control presupuestal	132
d) Punto de equilibrio	135
CONCLUSIONES	152
RECOMENDACIONES	154
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	156

ÍNDICE DE FIGURAS

No.		Página
1	Organigrama general de una empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC	3
2	Diferencias entre análisis e interpretación	25
3	Tipos de análisis de información financiera	32
4	Ciclo operativo contra ciclo de efectivo de una empresa	34
5	Métodos de análisis financieros	39
6	Ecuación Du Pont	48
7	Ecuación Du Pont extendida	48
8	Gráfica del punto de equilibrio	65
9	Gráfica de sistema Du Pont extendida D`Perfil, S.A. – Período 2013	110
10	Gráfica del punto de equilibrio D´Perfil, S.A. – período 2013	139
11	Gráfica del punto de equilibrio D´Perfil, S.A. – período 2012	139

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Página
1	Formato de estado de situación financiera según NIIF para las PYMES 13
2	Formato de estado del resultado integral y ganancias acumuladas según NIIF para las PYMES – gastos por función 15
3	Formato de estado del resultado integral y ganancias acumuladas según NIIF para las PYMES – gastos por naturaleza 16
4	Formato de estado de flujos de efectivo según NIIF para las PYMES 20
5	Ejemplo de reclasificación o ajuste en la reestructuración de estados financieros 36
6	Estado comparativo de saldos iniciales versus saldos reestructurados 37
7	Ejemplo del método de aumentos y disminuciones 56
8	Cuadro A. Información para elaborar estado de variación de la ganancia bruta 57
9	Cuadro B. Estado de variación de la ganancia bruta 58
10	Cuadro A. Información para elaborar estado de variación de la ganancia neta 58
11	Cuadro B. Estado de variación de la ganancia neta 59
12	Ejemplo de estado comparativo 61
13	Ejemplo de estado de tendencias 62
14	Ejemplo de estado de tendencias por cuenta 62
15	Ejemplo de estado de control presupuestal 66
16	Estado de situación financiera de la empresa D`Perfil, S.A. 75
17	Estado del resultado integral de la empresa D`Perfil, S.A. 76
18	Estado de costo de producción de la empresa D`Perfil, S.A. 77
19	Estado de cambios en el patrimonio de la empresa D`Perfil, S.A. 78
20	Estado de flujo de efectivo de la empresa D`Perfil, S.A. 79
21	Estado de situación financiera D`Perfil, S.A. – porcentajes integrales 94
22	Estado del resultado integral D`Perfil, S.A. – porcentajes integrales 97

23	Costo de ventas según política de ventas D`Perfil, S.A.	98
24	Ventas por proyecto D`Perfil, S.A. – porcentajes integrales parciales	99
25	Costos por proyecto D`Perfil, S.A. – porcentajes integrales parciales	99
26	Razones simples de solvencia D`Perfil, S.A.	101
27	Razones simples de estabilidad D`Perfil, S.A.	102
28	Razones simples de rentabilidad D`Perfil, S.A.	104
29	Razones simples de actividad D`Perfil, S.A.	106
30	Cuadro A. Principales rubros de los estados financieros D`Perfil, S.A.	112
31	Cuadro B. Principales razones simples determinadas D`Perfil, S.A.	112
32	Promedio aritmético D`Perfil, S.A.	112
33	Mediana D`Perfil, S.A.	113
34	Moda D`Perfil, S.A.	113
35	Promedio geométrico D`Perfil, S.A.	114
36	Promedio armónico D`Perfil, S.A.	114
37	Resumen de razones estándar D`Perfil, S.A.	115
38	Estado comparativo de razones estándar versus razones simples D`Perfil, S.A.	115
39	Estado de situación financiera D`Perfil, S.A –aumentos y disminuciones	117
40	Estado del resultado integral D`Perfil, S.A. – aumentos y disminuciones	119
41	Estado de costo de producción D`Perfil, S.A. – aumentos y disminuciones	121
42	Cuadro B. Estado de variación de la utilidad bruta D`Perfil, S.A. – aumentos y disminuciones	123
43	Cuadro A. Información para elaborar estado de variación de la utilidad bruta D`Perfil, S.A.	123
44	Interpretación de variaciones en ventas del estado de utilidad bruta D`Perfil, S.A.	124
45	Interpretación de variaciones en costos del estado de utilidad bruta D`Perfil, S.A.	125

46	Estado de variación de la utilidad neta D`Perfil, S.A. – aumentos y disminuciones	126
47	Estado de situación financiera D`Perfil, S.A. – método comparativo	128
48	Estado de situación financiera D`Perfil, S.A. – método de tendencias	130
49	Estado del resultado integral D`Perfil, S.A. – control presupuestal	133
50	Información para determinar punto de equilibrio D`Perfil, S.A.	136
51	Comprobación del punto de equilibrio D`Perfil, S.A.	138
52	Otra manera de comprobar el punto de equilibrio D`Perfil, S.A.	138

INTRODUCCIÓN

La importancia del análisis e interpretación radica en que al aplicarlo a los estados financieros facilita la toma de decisiones ya que suministra información que advierte sobre todos los aspectos a considerar. El análisis e interpretación es ineludible ya que no basta con estados financieros básicos para la toma de decisiones, pues por sí solos no explican el desempeño de una empresa ni predicen hacia donde se dirige, debido a que no han sido sometidos a un examen metódico y sistemático y por ende no revelan la verdadera realidad económica y financiera de una empresa, así como sus fortalezas y debilidades.

Si los estados financieros no se someten a análisis e interpretación, las decisiones que se tomen pueden ser equívocas y los efectos podrían ser catastróficos para el desarrollo de la entidad ya que las decisiones difícilmente coadyuvarán a la resolución de problemas o a maximizar la rentabilidad o el valor de la empresa. Considerando lo antes expuesto, el objetivo de esta investigación reside en establecer los efectos financieros de no analizar e interpretar adecuadamente los estados financieros. En virtud de lo anterior, se presenta la siguiente investigación titulada “Análisis e Interpretación de Estados Financieros de una Empresa Industrial que Produce Puertas y Ventanas PVC”. La investigación está conformada por cinco capítulos, de la siguiente manera:

El capítulo I, describe la definición de empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC, sus características, estructura organizacional, así como sus principales procesos y el marco legal que le es aplicable.

En el segundo capítulo, se describen los aspectos generales sobre la información financiera con base en la norma internacional de información financiera (NIIF) para pequeñas y medianas entidades (PYMES), tales como su

definición, características cualitativas, sus principios generales y la estructura de los estados financieros básicos.

En el capítulo III, se citan generalidades sobre el análisis e interpretación de estados financieros, como su definición, objetivos, en que radica su importancia, diferencia entre análisis e interpretación, los diferentes usuarios, el papel que juega el analista, los estados financieros que se analizan, las áreas de estudio, una breve reseña sobre la aparición del análisis financiero, las desventajas para una empresa al no analizar sus estados financieros, los diferentes tipos de análisis que existen hoy día y para finalizar la reestructuración de estados financieros previo a su análisis e interpretación.

El capítulo IV, hace referencia a los diferentes métodos de análisis financieros como el vertical, horizontal, punto de equilibrio y control presupuestal.

Para finalizar el capítulo V, expone el caso práctico de análisis e interpretación de estados financieros de una empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC a la cual se aplicaron los diferentes métodos de análisis propuestos.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación desarrollada, así como las referencias bibliográficas que fueron utilizadas.

CAPÍTULO I

EMPRESA INDUSTRIAL QUE PRODUCE PUERTAS Y VENTANAS PVC

1.1 DEFINICIÓN

Se entiende por:

- **Empresa**

“Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.” (35) “Es un ente que trata de maximizar sus beneficios planificando sus acciones y estudiando la forma de seleccionar sus insumos y sus productos de modo de obtener la mayor eficiencia en sus actividades.” (24)

- **Industrial**

“Pertenece o relativo a la industria. Se conoce como industria (del latín industria) al conjunto de operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de productos naturales.”(35)

- **PVC**

El PVC“(cloruro de polivinilo) es una combinación química de carburo, hidrógeno y cloro. Sus componentes provienen de la sal (57%) y del petróleo (43%).”(20)

Unificando las definiciones anteriores, se concluye que la empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC es: una unidad de organización dedicada al conjunto de operaciones para transformar materias primas de PVC en puertas y ventanas que obedecen a altos patrones de calidad técnica.

1.2 CARACTERÍSTICAS

Este tipo de empresa es ampliamente aceptado porque sus puertas y ventanas poseen las siguientes características:

- **Aislamiento térmico**

Capacidad que poseen de ahorrar energía porque no pasa ni calor ni frío.

- **Aislamiento acústico**

Capacidad de contrarrestar las fuentes de ruido procedentes del exterior.

- **Hermeticidad**

“Permite una total estanqueidad al agua, al viento y la contaminación”. (22)

- **Seguridad**

Es difícilmente inflamable y es auto extinguido, posee gran resistencia al impacto por lo que pueden obtenerse excelentes clasificaciones antirrobo.

- **Diseño y color**

Dispone de una amplia gama de formas diferentes de apertura, el acabado natural del PVC es blanco; sin embargo, permite obtener una amplia gama de colores lisos o acabados con imitaciones de diferentes tipos de maderas.

- **Durabilidad y mantenimiento**

“Mantienen excelentes propiedades incluso después de décadas de uso, no se deforman, no se corroen, no se pudren y no cambian de color.” (22) “Tienen una superficie muy suave y extremadamente fácil de limpiar”. (25)

- **Renovación**

Restaurar puertas y ventanas antiguas suponía diversos problemas, por las formas y el tono del color. El PVC permite que ese trabajo sea más sencillo debido a las variaciones geométricas que permiten sus perfiles, creando arcos y curvas de diferentes tipos y adecuándolos a medidas especiales.

1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

En la Figura 1 se presenta un organigrama sugerido que comprende las generalidades de la estructura organizacional de la empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC.

La máxima autoridad es la asamblea general de accionistas, quien convoca anualmente a reunión y cuando así lo consideran pertinente. Así mismo se tiene un consejo de administración, el cual es electo por la asamblea general de accionistas por un lapso de un año.

Organigrama general sugerido de una empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC

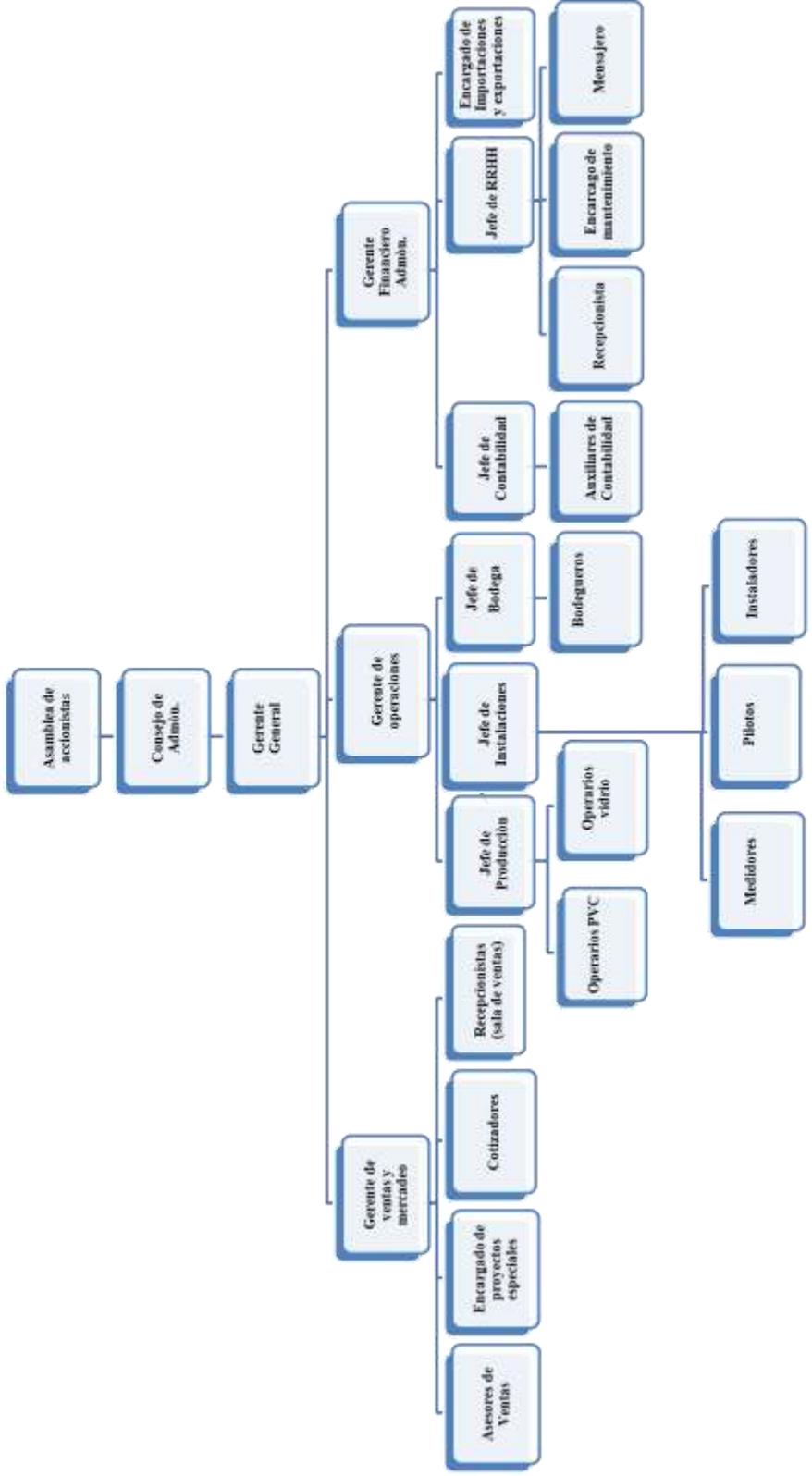


Figura 1. Organigrama general sugerido de una empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Septiembre 2012

1.4 PRINCIPALES PROCESOS

En este punto se describen los puestos de trabajo con los principales procesos de las operaciones de la empresa con base al organigrama anterior. La estructura organizacional de la empresa tiene al presidente del consejo de administración como máximo responsable, quien para su administración delega el manejo de la operación al gerente general que a su vez tiene definida una gerencia para cada área.

a) Gerente de ventas y mercadeo

Tiene bajo su responsabilidad las ventas y mercadeo del producto, quien para gestión tiene a su cargo los siguientes puestos de trabajo:

a.1) Asesores de ventas (casas particulares o mantenimientos)

Indaga y capta proyectos de construcción que requieren puertas y ventanas, elabora diseños para presentar presupuestos alternativos al cliente, entrega puertas y ventanas instaladas y gestiona el cobro a los clientes.

a.2) Asesores de proyectos especiales

Negocia con proyectos de grandes magnitudes (edificios, centros comerciales, proyectos habitacionales, otros).

a.3) Cotizadores

Elaboración de presupuestos con base a los diseños elaborados por los asesores, así como órdenes de producción requeridas por los asesores.

a.4) Recepcionistas de salas de ventas

A su cargo sala de exhibiciones con la finalidad de atender al público potencial.

b) Gerente de operaciones

Responsable de la planificación, organización, dirección y control de producción e instalación de bienes; quien tiene bajo su gestión los siguientes puestos:

b.1) Jefe de producción

Es responsable del proceso productivo, el cual consta de dos fases descritas a continuación:

b.1.1) Operarios PVC

Transforma los perfiles de PVC en puertas y ventanas a través de los siguientes pasos: corte, atornillamiento, soldadura y montaje.

b.1.2) Operarios vidrio

Cortan las planchas de vidrio a la medida de las puertas o ventanas y son entregadas al departamento de instalaciones.

b.2) Jefe de instalaciones

Su responsabilidad es la instalación de puertas y ventanas y para su adecuada gestión tiene a su cargo los siguientes puestos:

b.2.1) Medidores

Dar soporte a los asesores de ventas en la medición de vanos en las obras para evitar que las puertas y ventanas lleguen a las obras con medidas inexactas.

b.2.2) Pilotos

Trasladan las puertas, ventanas, accesorios y vidrio a las obras.

b.2.3) Instaladores

Instalan las puertas y ventanas ya terminadas en los vanos de la obra.

b.3) Jefe de bodega

Velar por el flujo adecuado de la materia prima, recepción de compras, devoluciones, despachos según órdenes de producción e inventarios físicos.

b.3.1) Bodegueros

Son ocho personas, sus responsabilidades son las descritas por el jefe de bodega.

c) Gerente financiero administrativo

Es responsable de las actividades financieras, contables y administrativas de la empresa quien para su gestión tiene a su cargo los siguientes puestos:

c.1) Jefe de contabilidad

Velar porque se genere adecuadamente la contabilidad, considerando aspectos legales y técnicos; tiene a su cargo auxiliares de contabilidad para su gestión.

c.1.1) Auxiliares de contabilidad

Generan la contabilidad a través de las áreas de bancos, cuentas por cobrar y por pagar, inventarios, costos, facturación, créditos y cobranza, bienes de capital, atender auditorías internas y externas, otros.

c.2) Jefe de RRHH

Proceso de contratación de personal, dictar políticas necesarias para un adecuado ambiente laboral y la administración de los aspectos laborales.

c.2.1) Recepcionista

Atender a las personas que acuden a la empresa por diferente índole.

c.2.2) Encargado de mantenimiento

Limpieza y el adecuado mantenimiento de las instalaciones de la empresa.

c.2.3) Mensajero

Gestiones necesarias para apoyar a gerencias, jefaturas y colaboradores.

c.3) Encargado de importaciones y exportaciones

Gestionar todo lo necesario para importar materia prima o equipo, así como exportar puertas y ventanas a diferentes países.

1.5 MARCO LEGAL

1.5.1 General

Dentro de este apartado se presentan las leyes conexas aplicables a la actividad industrial de empresas que producen puertas y ventanas de PVC, con el objeto de obtener un panorama general del marco legal aplicable.

- **Constitución de la República de Guatemala y sus reformas**

Proporciona libertad para actuar dentro del marco jurídico como persona individual y jurídica y ser sujeto de derechos y obligaciones.

- **Código de Comercio (Decreto 2-70)**

Dicha ley regula los aspectos relacionados a las actividades de los comerciantes, contabilidad y registros indispensables.

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

Incluye los medios y procedimientos de defensa fiscal para simplificar la relación entre la administración tributaria y los contribuyentes.

- **Ley del Impuesto al Valor Agregado (Decreto 27-92) y sus reformas**

Regula el impuesto al consumo o al valor que se agrega a los productos o servicios.

- **Ley de actualización tributaria (Decreto 10-2012), Libro I Impuesto Sobre la Renta.**

El impuesto sobre la renta se aplica a las rentas de actividades lucrativas, rentas del trabajo, rentas del capital y ganancias del capital.

- **Ley del Impuesto de Solidaridad (Decreto 73-2008)**

Se aplica a los activos o ingresos que obtengan las empresas mercantiles y agropecuarias.

- **Ley del Impuesto Único sobre Inmuebles (Decreto 122-97)**

Este impuesto gravita sobre el valor de los inmuebles propiedad de empresas o personas individuales.

- **Código de Trabajo (Decreto 1441) y sus reformas**

Regula las relaciones de trabajo entre patronos y trabajadores.

- **Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (Decreto 295)**

Establece un régimen de seguridad social unitario y obligatorio, cuyo objetivo es dar protección mínima a toda la población del país.

- **Disposiciones para el fortalecimiento del sistema tributario y el combate a la defraudación y al contrabando (Decreto 4-2012)**

Esta Ley busca mejorar la recaudación tributaria para cumplir con sus fines.

CAPÍTULO II

INFORMACIÓN FINANCIERA CON BASE EN LA NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF) PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES (PYMES)

2.1 DEFINICIÓN

Para definir el tema en conjunto, es preciso definir primeramente cada uno de sus componentes.

- **Información financiera**

“Abarca los estados financieros con propósito de información general y la otra información financiera,” (2:11) los primeros, son los que pretenden atender las necesidades generales de información financiera de un amplio espectro de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información” (2:12) y la “otra información financiera comprende la suministrada fuera de los estados financieros, que ayuda en la interpretación de un conjunto de estados financieros o mejora la capacidad de los usuarios para tomar decisiones.” (2:11)

- **Norma internacional de información financiera (NIIF) para pequeñas y medianas entidades (PYMES)**

El IASB (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad) publicó una norma separada para ser aplicada a los estados financieros de entidades que en muchos países son conocidas como pequeñas y medianas entidades (PYMES), las cuales no tienen obligación pública de rendir cuentas y publican sus estados financieros con propósito de información general. “Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas cuando registra, o esté en proceso de registrar, sus estados financieros en una comisión de valores u otra organización reguladora con el fin de emitir algún tipo de instrumento en un mercado público.” (2:238)

Con base a las definiciones anteriores se concluye que la información financiera con base en NIIF para las PYMES es: el conjunto de estados financieros con propósitos de información general y otra información que ayuda a la interpretación de los mismos, con base a una norma financiera basada en las NIIF completas pero que fueron simplificadas para que sean de uso y aplicación en pequeñas y medianas entidades (PYMES).

2.2 CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE PYMES

Son las cualidades que hacen que la información de los estados financieros presentada con base a NIIF para las PYMES sea útil.

- **Comprensibilidad**

Es la cualidad de la información que la hace entendible para los usuarios.

- **Relevancia**

Es la cualidad de la información que influye en las decisiones económicas.

- **Materialidad o importancia relativa**

Se da cuando las partidas pueden influir en las decisiones económicas.

- **Fiabilidad**

Es la cualidad de la información que la hace libre de error significativo y sesgo.

- **La esencia sobre la forma**

Debe contabilizarse de acuerdo con su esencia y no solo en su forma legal.

- **Prudencia**

Precaución al realizar los juicios necesarios para hacer las estimaciones.

- **Integridad**

La información debe ser completa.

- **Comparabilidad**

Los usuarios deben comparar los estados financieros a lo largo del tiempo.

- **Oportunidad**

Suministrar la información dentro del período de decisión.

- **Equilibrio entre costo y beneficio**

Los beneficios de la información deben exceder a los costos de suministrarla.

Otras consideraciones generales en las características es lo relacionado a la presentación de estados financieros:

- **Presentación razonable**

La imagen fiel de los efectos de las transacciones.

- **Negocio en marcha**

Una entidad es negocio en marcha, a menos que se liquide o cese su actividad.

- **Frecuencia de la información**

Presentar juego de estados financieros comparativos, al menos anualmente.

- **Uniformidad en la presentación**

Mantener la presentación y clasificación de la información de un período a otro.

- **Información comparativa**

Revelar información comparativa respecto del período comparable anterior.

- **Conjunto completo de estados financieros**

Un conjunto completo de estados financieros de una entidad incluirá lo siguiente:

- a) Un estado de situación financiera a la fecha sobre la que se informa.
- b) Una estado del resultado integral del período sobre el que se informa.
- c) Un estado de cambios en el patrimonio del período sobre el que se informa.
- d) Un estado de flujos de efectivo del período sobre el que se informa.
- e) Notas, que comprenden un resumen de las políticas contables y otra información explicativa.

2.3 PRINCIPIOS GENERALES DE PYMES

Acá el objetivo primordial es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones sobre conceptos y principios básicos:

- **Situación financiera**

“La situación financiera de una entidad es la relación entre los activos, pasivos y patrimonio en una fecha concreta, los cuales se definen como sigue:

- a) **Un activo** es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.
- b) **Un pasivo** es una obligación presente de la entidad surgida a raíz de sucesos pasados al vencimiento del cual, espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- c) **Patrimonio** es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.” (2:19)

- **Rendimiento**

“Es la relación entre los ingresos y los gastos de una entidad durante un período sobre el que se informa.

Los ingresos y los gastos se definen como sigue:” (2:21)

- a) **Ingresos:** “son los incrementos en los beneficios económicos producidos a lo largo del período sobre el que se informa en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones que dan como resultado aumentos del patrimonio, distintas de las relacionadas con las aportaciones de inversores de patrimonio.” (2.21)
- b) **Gastos:** “son los decrementos en los beneficios económicos producidos a lo largo del período sobre el que se informa en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos que dan como resultado decrementos en el patrimonio, distintos de los relacionados con las distribuciones realizadas a los inversionistas del patrimonio.” (2:21)

2.4 ESTRUCTURA DE ESTADOS FINANCIEROS

Se refiere a cómo presentar los estados financieros, la información y los requerimientos básicos que deben considerarse al elaborarlos. Los estados financieros son la representación estructurada de la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad.

2.4.1 Estado de situación financiera

“El estado de situación financiera presenta los activos, pasivos y patrimonio de una entidad en una fecha específica, al final del período sobre el que se informa.” (2:32)

- **Presentación del estado de situación financiera**

Acá se deben considerar los activos, pasivos y patrimonio de una entidad, los cuales fueron descritos en principios generales de PYMES, así mismo una entidad presentará sus activos y sus pasivos como corrientes y no corrientes.

Activos corrientes

Una entidad clasificará un activo como corriente cuando:

- a) Espera realizarlo (a los doce meses siguientes de la fecha que se informa) o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación.
- b) Mantiene el activo principalmente con fines de negociación.
- c) Se trate de efectivo o un equivalente al efectivo.

Una entidad clasificará todos los demás activos como no corrientes.

Pasivos corrientes

Una entidad clasificará un pasivo como corriente cuando:

- a) Espera liquidarlo en el transcurso del ciclo normal de operación (es decir dentro de los doce meses siguientes a la fecha sobre la que se informa).
- b) Mantiene el pasivo principalmente con el propósito de negociar.
- c) La entidad no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha sobre la que se informa.

Una entidad clasificará todos los demás pasivos como no corrientes.

- **Estructura del estado de situación financiera**

La NIIF para las PYMES no prescribe ni el orden ni el formato en que tiene que presentarse; no obstante, propone el siguiente formato:

Tabla 1

Formato de estado de situación financiera según NIIF para las PYMES

Grupo XYZ			
Estado de situación financiera consolidado al 31 de diciembre de 20X2			
	Notas	20X2	20X1
		u.m.	u.m.
ACTIVOS			
Activos corrientes			
Efectivo		28,700	22,075
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	10	585,548	573,862
Inventarios	11	57,381	47,920
		<u>671,629</u>	<u>643,857</u>
Activos no corrientes			
Inversiones en asociadas	12	107,500	107,500
Propiedades, planta y equipo	13	2,549,945	2,401,455
Activos intangibles	14	850	2,550
Activo por impuestos diferidos	15	4,309	2,912
		<u>2,662,604</u>	<u>2,514,417</u>
Activos totales		<u>3,334,233</u>	<u>3,158,274</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO			
Pasivos corrientes			
Sobregiros bancarios	16	83,600	115,507
Acreedores comerciales	17	431,480	420,520
Intereses por pagar	7	2,000	1,200
Impuestos corrientes por pagar		271,647	190,316
Provisión para obligaciones por garantías	18	4,200	5,040
Obligaciones a corto plazo por beneficios a los empleados	19	4,944	4,754
Obligaciones a corto plazo por arrendamientos financieros	20	21,461	19,884
		<u>819,332</u>	<u>757,221</u>
Pasivos no corrientes			
Préstamos bancarios	16	50,000	150,000
Obligaciones a largo plazo por beneficios a los empleados	19	5,679	5,076
Obligaciones por arrendamientos financieros	20	23,163	44,624
		<u>78,842</u>	<u>199,700</u>
Pasivos totales		<u>898,174</u>	<u>956,921</u>
Patrimonio			
Capital en acciones	22	30,000	30,000
Ganancias acumuladas	4	2,406,059	2,171,353
		<u>2,436,059</u>	<u>2,201,353</u>
Total pasivos y patrimonio		<u>3,334,233</u>	<u>3,158,274</u>

Fuente: NIIF para las PYMES (anexo de estados financieros ilustrativos), páginas 11 y 12.

2.4.2 Estado del resultado integral y estado de resultados

La NIIF para las PYMES requiere que una entidad presente su resultado integral total para un período (es decir, su rendimiento financiero para el período) en uno o dos estados financieros.

- **Presentación del resultado integral total**

Una entidad presentará su resultado integral total para un período:

En un único estado del resultado integral

Este presenta todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en el período, o

En dos estados (un estado de resultados-un estado del resultado Integral)

el primero presentará todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en el período excepto las que estén reconocidas en el resultado integral” (2:36), el cual incluye lo siguiente: efectos de errores y cambios en políticas contables, algunas pérdidas y ganancias de conversión en moneda extranjera, algunas pérdidas y ganancias actuariales (beneficios a los empleados), algunos cambios en los valores razonables de instrumentos de cobertura, participación de asociadas y entidades controladas de forma conjunta contabilizadas por el método de participación.

- **Desglose de gastos**

La NIIF para las PYMES indica que una entidad presentará para este estado un desglose de gastos, utilizando cualquiera de las dos opciones siguientes:

Por naturaleza de los gastos

Acá los gastos se agruparán de acuerdo con su naturaleza (por Ej. depreciación, compras de materiales, costos de transporte, beneficios a los empleados, otros) y no se redistribuirán entre las diferentes funciones de la empresa.

Por función de los gastos

En este caso 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.” (2:38)

- **Estructura del estado del resultado integral**

Como se indicó anteriormente la NIIF para las PYMES no prescribe ni el orden ni el formato de las partidas; sin embargo, propone los siguientes formatos por función y naturaleza de los gastos:

Tabla 2

Formato de estado del resultado integral y ganancias acumuladas según NIIF para las PYMES – gastos por función

Grupo XYZ			
Estado del resultado integral y ganancias acumuladas consolidado para el año que termina el 31 de diciembre de 20X2			
(Alternativa 1 – ilustración de la clasificación de gastos por función)			
	Notas	20X2	20X1
		u.m.	u.m.
Ingresos de actividades ordinarias	5	6,863,545	5,808,653
Costo de ventas	-	5,178,530	-4,422,575
Ganancia bruta		1,685,015	1,386,078
Otros ingresos	6	88,850	25,000
Costo de distribución	-	175,550 -	156,800
Gastos de administración	-	810,230 -	660,389
Otros gastos	-	106,763 -	100,030
Costos financieros	7	26,366 -	36,712
Ganancia antes de impuestos	8	654,956	457,147
Gasto por impuestos a las ganancias	9	270,250 -	189,559
Ganancia del año		384,706	267,588
Ganancias acumuladas al comienzo del año		2,171,353	2,003,765
Dividendos	-	150,000 -	100,000
Ganancias acumuladas al final del año		2,406,059	2,171,353

Notas: El formato ilustrado anterior presenta los gastos de acuerdo con su función (costos de ventas, distribución, administración, etc.). Como los únicos cambios en el patrimonio del Grupo XYZ durante el año surgen de ganancias o pérdidas y del pago de dividendos, se ha optado por presentar un único estado del resultado integral y ganancias acumuladas en lugar de estados separados del resultado integral y cambios en el patrimonio.

Fuente: NIIF para las PYMES (anexo de estados financieros ilustrativos), página 9.

Tabla 3**Formato de estado del resultado integral y ganancias acumuladas según NIIF para las PYMES – gastos por naturaleza**

Grupo XYZ			
Estado del resultado integral y ganancias acumuladas consolidado para el año que termina el 31 de diciembre de 20X2			
(Alternativa 2 – ilustración de la clasificación de gastos por naturaleza)			
	Notas	20X2	20X1
		u.m.	u.m.
Ingresos de actividades ordinarias	5	6,863,545	5,808,653
Otros ingresos	6	88,850	25,000
Variación en los inventarios de productos terminados y en proceso		3,310 -	1,360
Consumo de materias primas y consumibles	-	4,786,699 -	4,092,185
Salarios y beneficios a los empleados	-	936,142 -	879,900
Gastos por depreciación y amortización	-	272,060 -	221,247
Deterioro del valor de propiedades, planta y equipo	-	30,000	-
Otros gastos	-	249,482 -	145,102
Costos financieros	7	26,366 -	36,712
Ganancia antes de impuestos	8	654,956	457,147
Gasto por impuestos a las ganancias	9	270,250 -	189,559
Ganancia del año		384,706	267,588
Ganancias acumuladas al comienzo del año		2,171,353	2,003,765
Dividendos	-	150,000 -	100,000
Ganancias acumuladas al final del año		2,406,059	2,171,353

Notas: El formato ilustrativo anterior presenta los gastos según su naturaleza (materias primas y consumibles, salarios y beneficio a los empleados, depreciación y amortización, deterioro de valor, etc.). Como los únicos cambios en el patrimonio del Grupo XYZ durante el año surgen de ganancias o pérdidas y del pago de dividendos, se ha optado por presentar un único estado del resultado integral y ganancias acumuladas en lugar de estados separados del resultado integral y cambios en el patrimonio.

Fuente: NIIF para las PYMES (anexo de estados financieros ilustrativos), página 10.

2.4.3 Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas

Acá se deben presentar los cambios en el patrimonio de una entidad para un período.

- **Presentación del estado de cambios en el patrimonio**

Se deben considerar las dos opciones siguientes:

- a) Un estado de cambios en el patrimonio.
- b) Un estado de resultados y ganancias acumuladas.

Estado de cambios en el patrimonio

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

Estado de resultados y ganancias acumuladas

Presenta los resultados y los cambios en las ganancias acumuladas. La NIIF para las PYMES 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 períodos en los que se presentan estados financieros surgen del resultado, pago de dividendos, correcciones de errores de los períodos anteriores y cambios de políticas contables.” (2:40)

- **Estructura del estado de cambios en el patrimonio**

Como se indicó anteriormente la NIIF para las PYMES no prescribe el orden ni el formato; sin embargo, en el estado del resultado integral (Ver punto 2.4.2) se presentó el formato propuesto para el estado de resultados y ganancias acumuladas, el cual es una de las formas permitidas para presentar el estado patrimonial.

2.4.4 Estado de flujos de efectivo

Proporciona información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad durante el período sobre el que se informa.

- **Información a presentar en el estado de flujos de efectivo**

Debe mostrar los flujos de efectivo habidos durante el período sobre el que se informa, clasificados por actividades de operación, inversión y financiación.

Actividades de operación

Constituyen la principal fuente de ingresos de actividades ordinarias de la entidad, por ejemplo:

- a) Cobros de las ventas y prestación de servicios, de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias.
- b) Pagos a proveedores de bienes y servicios, a los empleados, por impuesto a las ganancias, a menos que puedan clasificarse específicamente dentro de las actividades de inversión y financiación.
- c) Cobros y pagos procedentes de inversiones, préstamos y otros contratos con propósito de intermediación o para negociar, lo cuales fueron adquiridos para revender.

Actividades de inversión

Adquisición y disposición de activos a largo plazo, y otras inversiones no incluidas en equivalentes al efectivo, por ejemplo:

- a) Pagos por la adquisición de propiedades, planta y equipo y sus mejoras, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- b) Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- c) Pagos por la adquisición de instrumentos de patrimonio o de deuda emitidos por otras entidades y participaciones en negocios conjuntos.
- d) Cobros por la venta de instrumentos de patrimonio o de deuda emitidos por otras entidades y participaciones en negocios conjuntos.
- e) Anticipos de efectivo y préstamos a terceros.

- f) Cobros procedentes del reembolso de anticipos y préstamos a terceros.
- g) Pagos procedentes de contratos de futuros, a término, de opción y de permuta financiera, excepto cuando se clasifiquen en financiación.
- h) Cobros procedentes de contratos de futuros, a término, de opción y de permuta financiera, excepto cuando se clasifiquen en 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, por ejemplo:

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

- **Métodos a utilizar para su presentación**

Los flujos de efectivo procedentes de actividades de operaciones pueden utilizar:

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” (2:43), de operación, inversión y financiación.

- **Estructura del estado de flujos de efectivo**

Como se ha indicado la NIIF para las PYMES no prescribe el orden ni formato de las partidas; sin embargo, el anexo de estados financieros ilustrativos de NIIF para las PYMES propone el siguiente formato con el método indirecto.

Tabla 4

Formato de estado de flujos de efectivo según NIIF para las PYMES

Grupo XYZ			
Estado de flujos de efectivo consolidado para el año que termina el 31 de diciembre de 20X2			
	Notas	20X2 u.m.	20X1 u.m.
Flujos de efectivo por actividades de operación			
Ganancia del año		384,706	267,588
Ajustes por ingresos y gastos que no requirieron uso de efectivo			
Costos financieros que no requirieron uso de efectivo	a	800	1,200
Gasto por impuestos a las ganancias que no requirió uso de efectivo	b	79,934	16,348
Depreciación de propiedades, planta y equipo		270,360	219,547
Pérdida por deterioro		30,000	0
Amortización de intangibles		1,700	1,700
Flujo de efectivo incluidos en actividades de inversión:			
Ganancia por la venta de equipo		-63,850	0
Cambios en activos y pasivos de operación			
Disminución (aumento) en deudores comerciales y otras cuentas por cobrar		-11,686	-52,628
Disminución (aumento) en inventarios		-9,461	-2,870
Aumento (disminución) en acreedores comerciales	c	10,120	10,870
Aumento en beneficios a los empleados por pagar a corto y largo plazo		793	193
Efectivo neto proveniente de actividades de operación		<u>693,416</u>	<u>461,948</u>
Flujos de efectivo por actividades de inversión			
Cobros por venta de equipo		100,000	0
Compras de equipo		-485,000	-435,000
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión		<u>-385,000</u>	<u>-435,000</u>
Flujos de efectivo por actividades de financiación			
Pago de pasivos derivados de arrendamientos financieros		-19,884	-18,423
Reembolso de préstamos		-100,000	0
Dividendos pagados		-150,000	-100,000
Efectivo neto utilizado en actividades de financiación		<u>-269,884</u>	<u>-118,423</u>
Aumento (disminución) neto en el efectivo y equivalentes al efectivo		38,532	-91,475
Efectivo y equivalentes al efectivo al comienzo del año		-93,432	-1,957
Efectivo y equivalente al efectivo al final del año		<u>- 54,900 -</u>	<u>93,432</u>
a) Costos financieros pagados en efectivo		25,566	35,512
b) Impuestos a las ganancias pagados en efectivo		190,316	173,211
c) Incluye pérdidas por moneda extranjera no realizadas		1,000	0

Fuente: NIIF para las PYMES (anexo de estados financieros ilustrativos), página 12.

2.4.5 Notas a los estados financieros

“Esta sección establece los principios subyacentes a la información a presentar en las notas a los estados financieros y cómo presentarla. Las notas contienen información adicional a la presentada en el estado de situación financiera, estado del resultado integral, estado de resultados (si se presenta), estado de resultados y ganancias acumuladas combinado (si se presenta), estado de cambios en el patrimonio y estado de flujos de efectivo. Las notas proporcionan descripciones narrativas o desagregaciones de partidas presentadas en esos estados e información sobre partidas que no cumplen las condiciones para ser reconocidas en ellos.” (2:47)

- **Estructura de las notas**

- a) “Presentarán información sobre las bases para la preparación de los estados financieros, y sobre las políticas contables específicas utilizadas.
- b) Revelarán la información requerida en esta sección que no se presente en otro lugar de los estados financieros.
- c) Proporcionará información adicional que no se presenta en ninguno de los estados financieros, pero que es relevante para la comprensión de cualquiera de ellos.

Una entidad presentará las notas, en la medida en que sea practicable, de una forma sistemática. Una entidad hará referencia para cada partida de los estados financieros a cualquier información en las notas con la que esté relacionada.

Una entidad presentará normalmente las notas en el siguiente orden:

- a) Una declaración de que los estados financieros se ha elaborado cumpliendo con la NIIF para las PYMES.
- b) Un resumen de las políticas contables significativas aplicadas.
- c) Información de apoyo para las partidas presentadas en los estados financieros en el mismo orden en que se presente cada estado y cada partida.
- d) Cualquier otra información a revelar.” (2:47)

- **Información a revelar sobre políticas contables**

“Una entidad revelará lo siguiente, en el resumen de políticas contables significativas:

- a) La base (o bases) de medición utilizada para la elaboración de los estados financieros.
- b) Las demás políticas contables utilizadas que sean relevantes para la comprensión de los estados financieros.” (2:48)

- **Información sobre juicios**

“Una entidad revelará, en el resumen de las políticas contables significativas o en otras notas, los juicios, diferentes de aquellos que involucran estimaciones (véase información sobre fuentes de incertidumbre en la estimación), que la gerencia haya realizado al aplicar las políticas contables de la entidad y que tengan el efecto más significativo sobre los importes reconocidos en los estados financieros.” (2:48)

- **Información sobre las fuentes clave de incertidumbre en la estimación**

“Una entidad revelará en las notas información sobre los supuestos clave acerca del futuro y otras causas clave de incertidumbre en la estimación en la fecha sobre la que se informa, que tengan un riesgo significativo de ocasionar ajustes significativos en el importe en libros de los activos y pasivos dentro del ejercicio contable siguiente. Con respecto a esos activos y pasivos, las notas incluirán detalles de:

- a) Su naturaleza.
- b) Su importe en libros al final del período sobre el que se informa.” (2:48)

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1 DEFINICIÓN

Se entiende por:

- **Análisis**

“Distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos.” (35)

Desde el punto de vista financiero: Es un proceso en el que se examinan los estados financieros y otra información complementaria a través de “transformaciones, representaciones gráficas, ratios y otros cálculos.” (1:209)

- **Interpretación**

“Acción y efecto de interpretar” (35), el cual consiste en “explicar o declarar el sentido de algo y principalmente el de un texto.

Desde el punto de vista financiero: es la emisión de un juicio, criterio u opinión personal de la información financiera, a través de métodos de análisis que hacen más fácil su comprensión y presentación.

Con base a lo anterior se concluye que análisis e interpretación de estados financieros es un proceso en el que se examinan los estados financieros y otra información complementaria, a través de diferentes métodos de análisis financiero y posteriormente se interpretan emitiendo un juicio, criterio u opinión para explicar el sentido de la información analizada.

3.2 OBJETIVOS

El objetivo general del análisis e interpretación de estados financieros es dar respuesta a todas aquellas interrogantes o inquietudes que los usuarios de los mismos puedan formular entorno a la información financiera (es decir que

comprendan lo que quiere decir o transmitir la información financiera) en el momento presente, así como su evolución a corto y mediano plazo.

Los objetivos específicos más importantes se describen a continuación:

- a) Conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa .
- b) Detectar deficiencias o áreas críticas de la empresa.
- c) Tomar decisiones adecuadas para optimizar resultados.
- d) Proporcionar información clara, sencilla y accesible.

Es importante hacer notar que el cumplimiento de estos objetivos, dependerá de la calidad de los datos incluidos en la información financiera que sirve de base para el análisis.

3.3 IMPORTANCIA

Radica en que el análisis e interpretación aplicado a los estados financieros, facilita la toma de decisiones ya que suministra información que advierte sobre todos los aspectos a considerar. No basta con estados financieros básicos para la toma de decisiones, pues por sí solos proporcionan información que no es clara, precisa y comprensible debido a que no han sido sometidos a un examen metódico y sistemático y por lo tanto no dan a conocer la verdadera realidad económica y financiera de una empresa, así como sus fortalezas y debilidades. Si los estados financieros no se someten a análisis e interpretación, las decisiones que se tomen pueden ser equívocas y los resultados podrían ser catastróficos para el desarrollo de la entidad, pues no coadyuvan a la resolución de problemas ni contribuyen a maximizar el valor de la empresa por basarse en información que no fue sometida a un examen y por lo tanto no tiene emitida una opinión certera al respecto.

3.4 DIFERENCIA ENTRE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS FINANCIEROS

Algunos autores financieros no hacen distinción alguna entre análisis e interpretación de la información financiera. En forma similar a lo que sucede en medicina, donde se somete a un paciente a un análisis clínico, para después concluir el estado físico y recomendar el tratamiento a seguir; igualmente un director financiero deberá analizar, primero, la información contenida en los estados financieros para luego proseguir a su interpretación. El análisis de los estados financieros es un trabajo que consiste en efectuar un sin número de operaciones matemáticas, las cifras que allí aparecen son como todos los números, de naturaleza fría, sin significado alguno, a menos que la mente humana trate de interpretarlos. Seguidamente se presenta la diferencia fundamental entre análisis e interpretación, concebida desde puntos de vista diferentes, pero que al final concluyen en que análisis es examinar o conocer a través de métodos de análisis e interpretar es explicar o emitir un juicio personal con base al análisis.

Análisis	Interpretación
“Distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios y elementos.” (35)	Apreciación relativa de conceptos y cifras del contenido de los estados financieros, basado en el análisis.
Descomposición de un todo en las partes que lo integran	Serie de juicios personales relativos al contenido de los estados financieros, basados en el análisis.
Proceso en el que se observa y examina la información financiera mediante los diversos métodos de análisis financieros.	Interpretar significa deducir conclusiones de la información o datos analizados previamente.
Es la técnica primaria aplicable para entender y comprender lo que dicen o tratan de decir los estados financieros.	Es la emisión de un juicio criterio u opinión de la información contable de una empresa, por medio de técnicas o métodos de análisis que hacen más fácil su comprensión y presentación.
Es cuestión mecánica	Es con base a razonamiento

Figura 2. Diferencias entre análisis e interpretación

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Noviembre 2012

3.5 USUARIOS DEL ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero es un método tan útil para la interpretación de la información financiera, que el grupo de usuarios que a él acuden tiene una cobertura considerable, entre los que tenemos a: acreedores, proveedores, clientes, prestamistas, propietarios o accionistas, inversionistas, auditores, directivos, estado, empleados, consultores y asesores de empresas, otros.

“El análisis financiero puede entenderse entonces como una fase más del proceso de información de la empresa, que va desde que se produce un hecho económico en la misma, hasta que dicho hecho tiene efecto en la situación económico-financiera, y esta situación es revelada y comprendida por los usuarios interesados.” (1:210)

3.6 EL PAPEL DEL ANALISTA

El papel primordial y sustancial del analista consiste en aplicar procedimientos que se acoplen a los intereses particulares de cada tipo de usuario de los estados financieros. Así a un proveedor le interesaría la liquidez de la empresa; sin embargo, al inversor le preocuparía la rentabilidad. El analista está en capacidad de evaluar la importancia relativa de cada segmento de la información financiera, estableciendo qué elementos y datos deben considerarse y cuales son irrelevantes para emitir su opinión sobre la situación económico-financiera de la empresa; así mismo puede detectar problemas que a la fecha han pasado inadvertidos y/o la dirección de la empresa no les ha concedido la importancia necesaria; por tanto, estará con condiciones de preparar un informe que dé la pauta de las medidas correctivas a tomar por parte de la dirección de la empresa. Gracias a la evaluación del analista, es viable la toma acertada y oportuna de decisiones sobre la base de información financiera para aquellos usuarios que no son expertos en negocios debido a que el analista da una opinión sintética y precisa a interrogantes como:

“¿Pagará la empresa sus deudas a corto plazo?”

¿Pagará la empresa sus deudas a largo plazo?

¿Genera esta empresa valor, dados los recursos de que dispone?”(1:210)

Adicionalmente, emite opinión sobre otras interrogantes derivadas de lo anterior.

3.7 ESTADOS FINANCIEROS QUE SE ANALIZAN

Inicialmente para el análisis se utilizan los estados financieros básicos mencionados en el capítulo II, los cuales incluyen:

- a) Estado de situación financiera.
- b) Estado del resultado integral.
- c) Estado de costo de producción (no incluido en NIIF para las PYMES, pero muy utilizado en la práctica por empresas industriales).
- d) Estado de cambios en el patrimonio.
- e) Estado de flujos de efectivo.
- f) Notas, que incluye resumen de políticas contables y otra información.

No obstante, actualmente se utiliza un término más amplio llamado informe financiero, el cual no solamente se refiere al conjunto completo de estados financieros que se indicó anteriormente, sino a cualquier otra información complementaria. Seguidamente, se describe una lista de información que generalmente forma parte del informe:

- a) Informes de Auditoría: en el que se revela la opinión de expertos externos.
- b) Informe de gestión: elaborado por los administradores de la empresa.
- c) Información segmentada: divisiones por producto, país o región, otros.
- d) Información intermedia: que viene referida a períodos inferiores al año.
- e) Información consolidada: información de la empresa matriz con sus filiales.
- f) Información de planificación: planes de negocio, estrategias, otros.
- g) Información prospectiva: previsiones sobre lo comentado anteriormente.
- h) Información proporcionada por los abogados: juicios, cobros, otros.
- i) Otra información de carácter mixto elaborada por la empresa: tablas, gráficos, presentaciones resumidas para analistas, otros.

Es importante hacer hincapié en que el resultado de un adecuado análisis, dependerá de la calidad de los datos incluidos en el informe financiero que sirve de base para el análisis.

3.8 ÁREAS DE ESTUDIO EN EL ANÁLISIS FINANCIERO

Son cuatro las áreas de estudio para el análisis financiero, a continuación se describe cada una de ellas.

- **Solvencia**

Llamada también liquidez o solvencia a corto plazo. En esta área la preocupación primordial es la capacidad de la empresa de pagar sus cuentas a corto plazo sin atrasos, aportando una primera visión de la viabilidad de la misma, en consecuencia la solvencia se enfoca en la relación de lo que posee una empresa y lo que adeuda, dicho técnicamente es la relación de activos y pasivos corrientes. Está área se caracteriza por que analiza el activo líquido, el cual es aquel que puede ser convertido rápidamente en efectivo sin pérdida de valor o sin reducir mucho su precio; “la posición de liquidez se refiere a esta pregunta: ¿Podrá la compañía liquidar sus deudas que se vencen más o menos en el plazo de un año” (11:77), mediante su activo líquido?

Por causas obvias, la liquidez es muy interesante para los acreedores a corto plazo debido a que los administradores financieros trabajan generalmente con bancos y otros acreedores a corto plazo y por lo tanto esperan tener cubiertos y respaldados sus ingresos igualmente a corto plazo. Está área proporciona información no solamente de la solvencia a corto plazo sino de la capacidad de la empresa para seguir siendo solvente en caso de una adversidad.

- **Estabilidad**

Llamada también solvencia a largo plazo o estudio de la estructura financiera, se encuentra dividida en apalancamiento financiero o endeudamiento y cobertura.

La estabilidad tiene como propósito abordar la capacidad que tiene la empresa de atender los compromisos de pago que vencen a largo plazo, como

acreedores e inversionistas. Esta área es de enorme interés para acreedores que brindan financiamiento a las empresas, “dichas entidades de manera inmediata, deben analizar la situación de la empresa para evaluar el riesgo que corren de que la misma sea capaz de efectuar los pagos a que se compromete” (1:239). A los inversionistas les interesa que la empresa tenga solvencia a largo plazo, pues de lo contrario, al no poder pagar sus pasivos no corrientes en forma oportuna, se provocaría la liquidación de la empresa con menoscabo de su riqueza. Como se indicó al inicio, la estabilidad se conoce como apalancamiento financiero y cobertura, la primera se refiere al financiamiento mediante deuda y la segunda indica la capacidad de protección a los acreedores y a la relación de cargos financieros con la capacidad para pagarlos o cubrirlos. En resumen en esta área interesa la capacidad de cumplir con sus obligaciones a largo plazo y si existe o no una estructura financiera óptima para determinar la capacidad de supervivencia o viabilidad a largo plazo de una empresa.

- **Rentabilidad**

Llamada también de valor, se encuentra dividida en rentabilidad y valor de mercado. Esta área estudia el rendimiento o pérdida que produce una empresa y es primordial en el análisis financiero. En las áreas de liquidez y estabilidad se mide el riesgo que representa invertir en la empresa y su viabilidad en el tiempo, en esta área se mide “el modo en que la empresa, después de haber realizado su actividad fundamental de ventas o prestaciones de servicios, y haber remunerado a todos los factores productivos implicados, es capaz de generar una ganancia para ser repartida a los accionistas, que puede compararse con los recursos totales invertidos en la actividad, como medida de la eficiencia lograda.” (1:249) En esta área están interesados primordialmente los accionistas de la empresa y la rentabilidad deberá estar acorde con el riesgo que se asuma. A los acreedores a largo plazo también les interesa la rentabilidad, pues será de las utilidades que se obtengan por las inversiones realizadas con los fondos prestados, de donde se les liquidará su adeudo conjuntamente con

los intereses. Esta área estudia la rentabilidad en relación a las ventas y la inversión. En resumen, mide el éxito o fracaso que tiene la empresa durante un período con respecto a la utilidad, así mismo determina si la administración está siendo competente al planificar adecuadamente, al aplicar reducción integral de costos y gastos, así como cualquier otra medida tendiente a obtener o incrementar las utilidades.

- **Actividad o productividad**

Llamada también administración del activo, medidas de activos, eficiencia, rotación de activos o utilización de activos. Esta área determina la eficiencia con que las empresas utilizan los activos, se concentra principalmente en cuentas por cobrar e inventarios y sus activos totales en general. “Se proponen contestar la siguiente pregunta: ¿el total de cada tipo de los activos incluidos en el balance general parece razonable, demasiado alto o abajo en vista de los niveles actuales y proyectados de ventas?” (11:79) Cuando las empresas adquieren activos deben conseguir préstamos o capital de otras fuentes; y si tiene demasiados activos su costo de capital será demasiado alto y, por tanto, sus utilidades estarán deprimidas; caso contrario, si son demasiados bajos se pueden perder ventas rentables. En resumen, su propósito es establecer la manera eficiente o intensiva en que una empresa utiliza sus activos para la generación de ventas.

3.9 APARICIÓN DEL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

Se cree que a finales del siglo XIX, la Asociación Americana de Banqueros presentó la propuesta para que los bancos afiliados exigieran como requisito previo a otorgar un crédito la presentación de un balance, con el objetivo primordial de analizar dicho estado y asegurar la recuperabilidad del crédito. Dicha propuesta fue aprobada y poco después era un requisito en todos los bancos asociados, aunque el análisis era poco profundo y muy empírico. Tiempo después no sólo exigían un estado de situación, sino también los tres o

cuatro ejercicios anteriores para efectos de comparación; no satisfechos con el resultado del análisis poco extenso, solicitaron el estado del resultado integral, ya que estos permiten determinar la liquidez, la estabilidad y la productividad del negocio, así como el desarrollo de la administración de la empresa que solicita el crédito. De lo anterior, se concluye que el origen del análisis e interpretación de estados financieros fue en la convención de la Asociación Americana de Banqueros, y a partir de aquel tiempo fue desarrollándose preponderantemente, aceptándose y aplicándose no sólo en operaciones crediticias bancarias, sino de igual manera en la administración de las empresas para precisar deficiencias o áreas críticas.

3.10 DESVENTAJAS PARA UNA EMPRESA AL NO ANALIZAR SUS ESTADOS FINANCIEROS

La desventaja general de no analizar e interpretar la información financiera reside en que no proporciona información adicional que permita una adecuada interpretación por parte de los usuarios interesados para entender el desempeño de la empresa y predecir hacia donde se dirige, lo cual repercute en lo siguiente:

- a) No se reestructuran los estados financieros, lo cual no permite ordenarlos de acuerdo a criterios que faciliten el análisis y la comprensión de los usuarios interesados.
- b) Las áreas críticas o de importancia relativa no se dan a conocer oportunamente, para darles prioridad por la complejidad de la problemática o para optimizar los recursos.
- c) Dificulta la toma de decisiones en el momento oportuno, ya que se cuenta con información inadecuada sobre la situación financiera y económica de la empresa.
- d) Se pronostica incorrectamente ya que no se basan en condiciones actuales para ayudar a corregir las condiciones futuras de la empresa.

3.11 ¿QUÉ TIPOS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EXISTEN?

Los distintos tipos de análisis conocidos no son excluyentes entre sí, ninguno se considera exhaustivo ni perfecto debido a que la información financiera está sujeta a estudios más completos o adicionales. El análisis financiero no es un procedimiento exacto, por lo tanto la comprensión de los diferentes tipos de análisis es crucial en la toma de decisiones empresariales. Seguidamente se describe una clasificación de los tipos de análisis:

Por la clase de información que se aplica.	Métodos Verticales	Aplicados a la información referente a una sola fecha o a un solo período de tiempo. Ej. Estados financieros de un mismo año.
	Métodos Horizontales	Aplicados a la información relacionada con dos o más fechas diversas o dos o más períodos de tiempo. Ej. Estados financieros de varios años.
	Análisis factorial	Aplicado a la distinción y separación de factores que concurren en el resultado de una empresa.
Por la clase de información que maneja.	Métodos Estáticos	Cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a una fecha determinada. (Es decir a un período)
	Métodos Dinámicos	Cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a un período de tiempo dado. (Es decir a varios períodos)
	Métodos Combinados	Cuando los estados financieros sobre los que se aplica, contienen tanto información a una sola fecha como referente a un período de tiempo dado. Pudiendo ser estático- dinámico y dinámico-estático.
Por la fuente de información que se compara.	Análisis Interno	Cuando se efectúa con fines administrativos y el analista esta en contacto directo con la empresa, teniendo acceso a todas las fuentes de información de la compañía.
	Análisis Externo	Cuando el analista no tiene relación directa con la empresa y en cuanto a la información se verá limitado a la que se juzgue pertinente obtener para realizar su estudio. Este análisis por lo general se hace con fines de crédito o de inversiones de capital.
Por la frecuencia de su utilización.	Métodos Tradicionales	Son los utilizados normalmente por la mayor parte de los analistas financieros. Ej. Método vertical, horizontal, punto de equilibrio, control presupuestal.
	Métodos Avanzados	Son los métodos matemáticos y estadísticos que se aplican en estudios financieros especiales o de alto nivel de análisis e interpretación financiera. Ej. EVA, VAN-TIR, ROA, ROE y ROI.

Figura 3. Tipos de análisis de información financiera

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/37/inforfinanciera.htm>. Qué tipos de análisis de la información financiera existen.

3.12 REESTRUCTURACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PREVIO A SU ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es el reordenamiento o reorganización de la estructura de los estados financieros con la finalidad de facilitar el análisis e interpretación.

- **Objetivo**

Reagrupar partidas de características similares con la intención de condensar la cantidad de datos a ser estudiados.

- **Identificación de hallazgos**

Al reagrupar las partidas se detectan cuentas que no corresponden o que no tienen relación para efectos de análisis, por ejemplo:

- 1) En efectivo y equivalentes puede detectarse un sobregiro bancario.
- 2) En deudores comerciales y otras cuentas por cobrar puede detectarse una inversión a largo plazo.

Detectados los hallazgos, se procede a analizar adecuadamente la utilización que se le dará a cada partida para efectos de análisis.

- **Utilización de los activos**

Para determinar la utilidad que se le dará a cada partida es importante tener presente que la reestructuración es aplicable a todas las partidas de los estados financieros; no obstante, la utilización de los activos es de suma importancia ya que acá se concentran los recursos que generan trabajo a la empresa (activo corriente) y sus bienes de capital (activo no corriente); sin embargo, en este punto se enfatizará en el activo corriente debido a que con base a este se determina el capital de trabajo (activo corriente – pasivo corriente), el cual afecta el resto de los componentes de los estados financieros.

Capital de trabajo: el capital de trabajo se determina restándole al activo corriente (capital bruto de trabajo o capital en giro) su pasivo corriente (erogaciones necesarias para la operación) lo cual da como resultado un excedente (capital neto de trabajo). Los analistas generalmente le llaman capital de trabajo al activo corriente, se refieren al capital bruto de trabajo que es donde

se concentran los activos que se mantienen en constante circulación para generar trabajo.

Que genera el capital de trabajo: ¿si el activo corriente se mantiene en constante movimiento para generar trabajo, es importante comprender como circula para generar trabajo? Se genera a través del ciclo de operaciones el cual afecta el resto de los componentes de los estados financieros. El ciclo operativo es viable comprenderlo a través de la siguiente descripción y diagrama.

Ciclo operativo: trayectoria a partir de la compra al crédito de la materia prima, la producción de la materia prima, la venta al crédito y la recaudación de los cobros; dicho en otras palabras es el período a partir del compromiso de efectivo para realizar compras hasta la recuperación de las cuentas por cobrar derivadas de la venta de bienes y servicios. Dentro del ciclo operativo está implícito el ciclo de efectivo por lo que se describe seguidamente:

Ciclo de efectivo: tiempo promedio que un Quetzal permanece en el activo corriente o circulante. Lapso a partir del desembolso real de efectivo para realizar una compra hasta el cobro de las cuentas por cobrar derivadas de la venta de bienes y servicios. Gráficamente se vería así:

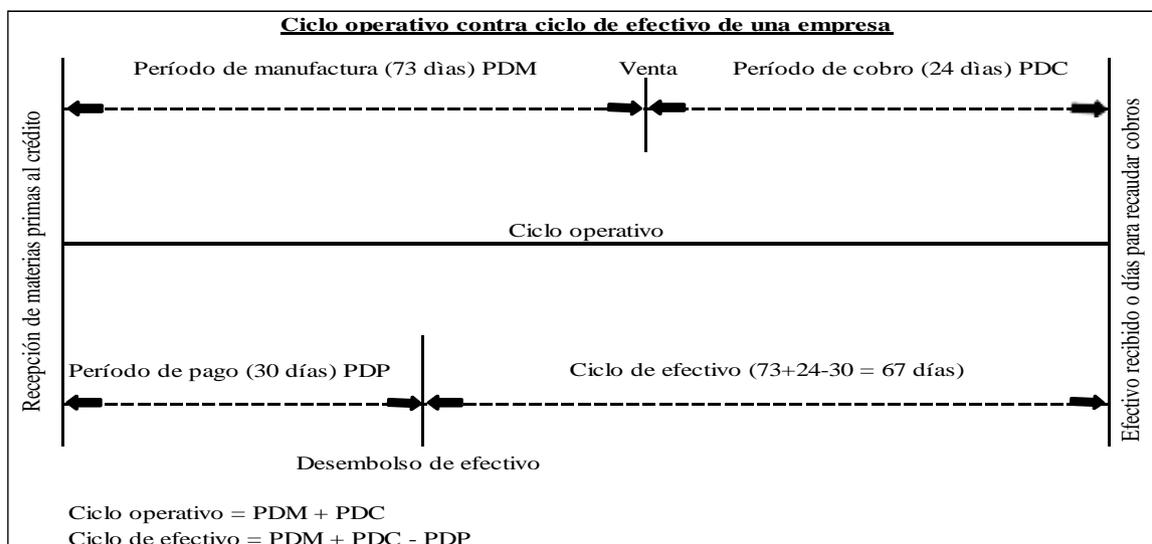


Figura 4. Ciclo operativo contra ciclo de efectivo de una empresa

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Noviembre 2012

*Si el PDP es mayor que (PDM + PDC) el ciclo de efectivo podría ser negativo.

Liquidación de los componentes del ciclo operativo: cabe mencionar y enfatizar que el capital de trabajo es una de las áreas a las que más tiempo le dedican los directores y el personal de los departamentos financieros debido a que la liquidación de sus componentes circula constantemente. Anteriormente se explicó como los activos corrientes generan capital de trabajo a través del ciclo operativo y que en este está implícito el ciclo de efectivo; en dichos ciclos la empresa liquida constantemente sus componentes de la siguiente manera:

- a) Obtiene préstamos para comprar la materia prima (crédito de acreedores).
- b) Manufactura la materia prima.
- c) Vende los bienes y servicios (generalmente al crédito).
- d) Recauda los cobros e inicia el ciclo de efectivo.
- e) Cancela a los acreedores comerciales por la compra de materia prima.
- f) Se vuelve a repetir el ciclo operativo y de efectivo tal como se visualiza en la Figura 4.

Como se mencionó anteriormente, el ciclo operativo determina el resto de los componentes de los estados financieros debido a que es un factor importante cuando se determinan las necesidades de activo corriente (efectivo, cuentas por cobrar e inventario), así como el financiamiento del mismo. Al determinarse las necesidades de activo corriente automáticamente afecta el pasivo (corriente o no corriente) por el financiamiento que se necesitará para cubrir el activo corriente y si el ciclo de operaciones se trabaja óptimamente generará beneficios en el estado del resultado integral tanto para los accionistas (patrimonio) como para invertir en bienes de capital (activo no corriente); es por ello que se dice que el activo corriente determina el resto de los componentes de los estados financieros, he allí la importancia de orientarse al activo corriente o capital de trabajo bruto. Con el conocimiento adecuado de lo que conforma el activo corriente y la importancia del mismo por ser el capital de trabajo bruto de toda empresa, se puede determinar la utilización que se le dará a cada cuenta de los estados financieros.

- **Comparativo de rubros iniciales versus rubros reestructurados**

Acá se presenta un estado comparativo que incluye los diferentes rubros de los estados financieros con saldos iniciales y saldos ajustados, con el afán de determinar la conveniencia de efectuar o no los ajustes para efectos de análisis, por ejemplo: en el activo corriente (otras cuentas por cobrar) se detectó que incluye IVA por cobrar de exportadores, el cual no es de pronta recuperación ya que su devolución sobrepasa los doce meses y por ende corresponde al activo no corriente. Seguidamente se presenta el estado comparativo del caso anterior, aplicando el índice simple de solvencia con el objetivo de plasmar y determinar la conveniencia de proceder o no con el ajuste:

Tabla 6

Estado comparativo de saldos iniciales versus saldos reestructurados

Saldos iniciales		Saldos reestructurados	
<u>Activo corriente</u>		<u>Activo corriente</u>	
Inventarios	Q 14,794,550	Inventarios	Q 14,794,550
Efectivo y equivalentes	Q 419,051	Efectivo y equivalentes	Q 419,051
Deudores comerciales		Deudores comerciales	
Cientes locales	Q 8,017,968	Cientes locales	Q 8,017,968
Cientes del exterior	Q 1,819,834	Cientes del exterior	Q 1,819,834
Otras cuentas por cobrar		Otras cuentas por cobrar	
Anticipos a empleados	Q 78,365	Anticipos a empleados	Q 78,365
Seguros anticipados	Q 44,027	Seguros anticipados	Q 44,027
<i>IVA crédito fiscal exportadores</i>	Q 2,679,450	<i>IVA crédito fiscal exportadores</i>	<u>0</u>
TOTAL...	<u>Q 27,853,245</u>	TOTAL...	<u>Q 25,173,795</u>

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Noviembre 2012

Si se aplica el indicador financiero de solvencia (ver capítulo IV, razones simples), el cual mide la capacidad que tiene la empresa de cubrir sus obligaciones a corto plazo, se determinará si procede o no registrar el ajuste.

De pasivo corriente se tiene Q 8,530.383

Razón de solvencia

Saldo inicial

Activo corriente = Q 27,853,245 = 3.27
Pasivo corriente Q 8,530,383

saldo reestructurado

Q 25,173,795 = 2.95
 Q 8,530,383

Interpretación con saldo inicial

La razón indica que de cada Quetzal (Q 1.00) que debe la empresa, esta posee tres Quetzales con veintisiete centavos (Q 3.27) para hacer frente a las obligaciones de corto plazo.

Interpretación con saldo reestructurado

Acá el valor de la razón disminuye e indica que de cada Quetzal (Q 1.00) que debe la empresa, está posee dos Quetzales con noventa y cinco centavos (Q 2.95) para hacer frente a las obligaciones de corto plazo.

Conclusión

Se puede apreciar que la razón con saldo inicial refleja un valor de 3.27 y la razón con saldos reestructurados un valor de 2.95, lo anterior indica que la primera tiene más capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo, lo cual es equívoco e irreal debido a que incluye el IVA por cobrar de exportadores que es recuperable a largo plazo y por ende no se podría utilizar para afrontar obligaciones a corto plazo. De lo anterior se concluye que el ajuste es procedente y que el dato real es el de la razón con saldos reestructurados.

CAPÍTULO IV

MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIEROS

Los métodos de análisis financiero se consideran procedimientos utilizados para separar y condensar los datos descriptivos y numéricos que componen los estados financieros, con el objetivo de evaluar las relaciones en un solo período y los cambios mostrados en varios períodos o ejercicios. Durante el proceso de análisis se cuenta con una diversa gama de opciones, el analista debe elegir las que mejor satisfagan el objetivo del análisis de acuerdo a las necesidades y particularidades propias de cada empresa, dentro de las cuales se destacan las siguientes:

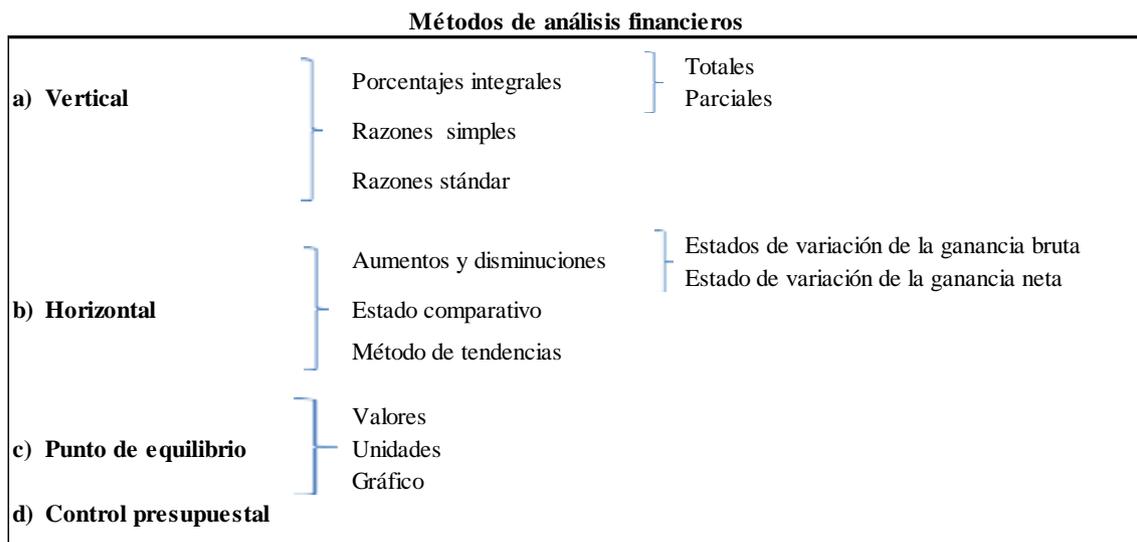


Figura 5. Métodos de análisis financieros

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Enero de 2013

4.1 MÉTODO VERTICAL

Recibe ese nombre debido a que al analizar los estados financieros, se comparan las cifras de manera vertical. También llamado método estático, porque analiza los estados financieros a una fecha o período determinado, es decir que corresponde a un solo período. El objetivo de este método radica en

establecer porcentualmente lo que representa cada rubro y cada cuenta, respecto del total de un conjunto o clase de cuentas y observar su comportamiento a lo largo del tiempo. En este método podrán apreciarse las cuentas de mayor importancia y el porcentaje que representan con relación a la cifra de comparación. El análisis vertical es de suma importancia para determinar si la distribución es equitativa y se ejecuta de acuerdo a las necesidades financieras y operativas de la empresa.

- **El análisis vertical puede ser:**

Interno: se utiliza para fines administrativos y explica los cambios en la situación financiera o para medir y regular la eficiencia operacional.

Externo: evalúa los márgenes de seguridad de empresas externas para cumplir con sus obligaciones y así determinar la conveniencia de conceder un crédito o efectuar determinadas inversiones, así mismo permite apreciar la capacidad que tiene de soportar créditos y los montos que necesita.

- **Los métodos de análisis vertical son:**

Porcentajes integrales

Razones simples

Razones estándar

4.1.1 Porcentajes integrales

Llamados también porcientos integrales, de base común, porcientos comunes o reducción a porcientos. Este método evalúa la estructura de los estados financieros a una misma fecha o período y consiste en expresar porcentualmente el contenido de sus elementos, con el fin de determinar la participación de cada uno en relación a un todo. El objetivo de este método es determinar que rubro o cuenta de los estados financieros es más representativa en relación a magnitud o importancia. Este procedimiento “toma como base el axioma matemático que enuncia que el todo es igual a la suma de sus partes, de donde al todo se le asigna un valor del 100% y a las partes un porcentaje

relativo.” (32) Puede aplicarse a la totalidad del estado financiero o bien a una parte del mismo, es por ello que este procedimiento puede aplicarse de manera total o parcial.

- **Porcentajes integrales totales**

Consiste en determinar la participación porcentual de una partida sujeta a examen en relación al todo de un estado financiero.

Fórmulas aplicadas en este procedimiento:

- Porcentaje integral = $(\text{Cifra parcial} / \text{Cifra base}) * 100$
- Factor constante = $(100 / \text{Cifra base}) * \text{Cada cifra parcial}$

- **Porcentajes integrales parciales**

Consiste en establecer la participación porcentual de una partida sujeta a examen en relación a un rubro o segmento de un estado financiero.

Fórmula aplicada en este procedimiento:

- Porcentaje integrales parciales = $(\text{Cifra parcial} / \text{Total del segmento}) * 100$

4.1.2 Razones simples

Llamadas también ratios, índices financieros o razones financieras. Este método es el más utilizado para el análisis financiero. Los índices financieros evalúan el status y desempeño financiero de una empresa y consisten en relacionar dos datos financieros que tengan relación económico-financiera, dividiendo una cifra entre la otra, dicho de otra manera se trata de realizar cocientes entre dos elementos de los estados financieros. Este método permite detectar deficiencias o desviaciones y sus causas, proporcionan indicios o destacan hechos y tendencias que sin la aplicación de este análisis probablemente quedarían ocultos.

- **Las razones simples pueden agruparse en:**

- Estáticas: son las que expresan la relación cuantitativa que existe entre partidas o grupo de partidas del estado de situación financiera.

- Dinámicas: son las que expresan la relación cuantitativa que existe entre partidas o grupo de partidas de un estado del resultado integral.
- Estático - dinámicas: son las que expresan la relación cuantitativa que existe entre partidas del estado de situación financiera, con partidas de un estado del resultado integral.
- **Las razones simples pueden clasificarse en las siguientes categorías:**
 - a) Razones de solvencia.
 - b) Razones de estabilidad.
 - c) Razones de rentabilidad.
 - d) Razones de actividad.

Seguidamente se estudiará cada una de las categorías anteriores; empero, cabe mencionar que dentro de estas categorías hay una gran diversidad de razones que podrían examinarse por lo que el analista elige las que serán de utilidad de acuerdo a las necesidades y particularidades propias de cada empresa.

a) Razones de solvencia ¿Cuán solvente a corto plazo es la empresa?

Llamadas también de liquidez o solvencia a corto plazo. Son las razones que miden la capacidad de pago que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

➤ **Solvencia o razón de corriente (capacidad de pago)**

Indica la capacidad de pago o la solvencia global que tiene la empresa, para afrontar sus obligaciones a corto plazo. El parámetro razonable debe ser mayor de 2 para cubrir 1 de pasivo corriente, con activos corrientes.

<u>Activos corrientes</u>	=	> 2
Pasivos corrientes		

➤ **Liquidez o prueba del ácido**

Mide la capacidad de pago inmediata que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, considerando únicamente los bienes disponibles y

exigibles para el pago de pasivos a corto plazo. La unidad estándar debe estar comprendida entre 1 ó 0.80 para afrontar 1 de pasivo corriente.

<u>Activos corrientes (-) Inventarios</u>	=	1 ó 0.80
Pasivos corrientes		

➤ **Solvencia disponible o inmediata**

Muestra la capacidad de pago disponible que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, considerando como medio de pago solamente el efectivo y sus equivalentes. La unidad de medida oscila entre 0.80 ó 0.40 para enfrentar 1 de pasivo corriente.

<u>Efectivo (+) Valores negociables</u>	=	0.80 ó 0.40
Pasivos corrientes		

➤ **Activo defensivo**

Revela el tiempo en que la empresa podrá operar utilizando solamente su activo líquido actual (activo que puede transformarse rápidamente en efectivo), sin recurrir a los ingresos provenientes del año próximo o sin requerir más ventas en caso no se efectuara ninguna.

Activo defensivo: Se establece tomando en cuenta efectivo y equivalentes (documentos por cobrar y valores negociables), así como deudores comerciales.

Desembolsos diarios de operación: Representan todos los gastos ordinarios de operación, no incluyendo acreedores comerciales. Los gastos pueden ser: sueldos, luz, agua, mantenimiento, seguros, papelería, alquileres, otros. El tiempo estándar razonable para la razón de activo defensivo es de 6 meses ó 180 días.

<u>Activo defensivo</u>	=	6 meses ó 180 días.
Desembolsos diarios		

➤ **Capital de trabajo**

Denominado también capital corriente o capital circulante. Refleja el excedente que le queda a la empresa después de descontar a los derechos corrientes todas sus obligaciones corrientes, en otras palabras al activo corriente (capital bruto de trabajo o capital en giro) se le resta el pasivo corriente (erogaciones necesarias para la operación) lo cual da como resultado un excedente (capital neto de trabajo).

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

b) Razones de estabilidad ¿Cuán solvente a largo plazo es la empresa?

Llamadas también razones de solvencia a largo plazo o estudio de la estructura financiera. Son las razones que miden la capacidad de pago que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a largo plazo. Dentro de estas razones se incluye el apalancamiento financiero y cobertura.

➤ **Estabilidad**

Muestra la proporción en que las propiedades, planta y equipo (inmovilizado material) cubre las obligaciones a largo plazo. La unidad o parámetro de medida es variable.

$$\frac{\text{Activos no corrientes (propiedades, planta y equipo neto)}}{\text{Pasivos no corrientes}} = \text{Variable}$$

➤ **Inversión en propiedades, planta y equipo**

Indica la proporción de los inversionistas que fue utilizada en la adquisición de activos de capital (propiedades, planta y equipo). La unidad de medida está comprendida entre 0.40 ó 0.20.

$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos no corrientes (propiedades, planta y equipo neto)}} = 0.40 \text{ ó } 0.20$$

➤ **Solidez o disponibilidad de endeudamiento**

Revela la cantidad de activos totales que posee la empresa para afrontar los pasivos totales, lógicamente este índice debe ser mayor que uno. El parámetro estándar es de 1.5 o más.

$$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Pasivos totales}} = 1.5 \text{ ó más}$$

➤ **Cobertura financiera**

Representa en qué medida la utilidad es absorbida por la carga financiera. En esta razón la unidad de medida es variable.

$$\frac{\text{Ganancia antes de costos financieros}}{\text{Costos financieros}} = \text{Variable}$$

➤ **Propiedad o autonomía**

Muestra la proporción de los accionistas que fue utilizada para financiar la totalidad de activos. El parámetro razonable es de 0.40.

$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos totales}} = 0.40$$

➤ **Endeudamiento, deuda o apalancamiento financiero**

Mide el grado de financiamiento por parte de terceros en los activos de la compañía. La medida estándar es de 0.60.

$$\frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}} = 0.60$$

c) Razones de rentabilidad ¿Cuán rentable es la empresa?

Llamadas también de valor. Miden la capacidad de las empresas para generar utilidades. Estas razones se dividen en rentabilidad y valor de mercado.

➤ **Margen de utilidad bruta**

Indica el porcentaje de utilidad bruta de la empresa en relación con las ventas. La unidad de medida oscila entre 40% ó 60%.

$$\frac{\text{Utilidad bruta (Ventas - Costo de ventas)}}{\text{Ventas netas}} = 40\% \text{ ó } 60\%$$

➤ **Margen de utilidad operativa**

Muestra el porcentaje de utilidad operativa en relación con las ventas. El parámetro estándar puede estar comprendido entre un 25% ó 35%.

$$\frac{\text{Utilidad en operación (Utilidad antes de intereses e impuestos)}}{\text{Ventas netas}} = 25\% \text{ ó } 35\%$$

➤ **Margen de utilidad neta**

Revela el porcentaje de utilidad neta en relación con las ventas. El parámetro estándar debe estar comprendido entre un 20% ó 30%.

$$\frac{\text{Utilidad neta (Utilidad después de intereses e impuestos)}}{\text{Ventas netas}} = 20\% \text{ ó } 30\%$$

➤ **ROI – Rendimiento sobre inversión (antes de intereses e impuestos)**

(Return on investment). Señala el porcentaje de utilidad en operación que rindió el total de la inversión (activos).

$$\frac{\text{Utilidad en operación (Utilidad antes de intereses e impuestos)}}{\text{Activos totales}} = \%$$

➤ **ROA – Rendimiento sobre inversión (después de intereses e impuestos)** (Return on assets).

Indica el porcentaje de utilidad neta que generó el total de la inversión (activos). La unidad de medida debe ser entre un 3% ó 10%.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{(Utilidad después de intereses e impuestos)}} = 3\% \text{ ó } 10\%$$

Activos totales

➤ **ROE - Rendimiento sobre patrimonio** (Return on equity)

Señala la tasa de rendimiento neta que tiene la empresa por la inversión de los socios. El parámetro estándar debe estar comprendido entre un 20% ó 30%.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{(Utilidad después de intereses e impuestos)}} = 20\% \text{ ó } 30\%$$

Patrimonio

➤ **UPA - Utilidad por acción**

Revela el rendimiento neto que se obtiene por cada acción ordinaria o común.

$$\frac{\text{Utilidad Neta - Dividendo preferencial}}{\text{Promedio de acciones comunes}}$$

➤ **Sistema Du Pont o de control financiero**

Muestra que la tasa de rendimiento neto sobre el activo (ROA) puede obtenerse como el producto del margen de utilidad neta por la rotación total del activo; brinda un parámetro adecuado de la eficacia general ya que plasma ambos factores y analizándolos adecuadamente se puede mejorar el poder productivo de las empresas, si se aumenta la rotación de los activos y si se incrementa el margen de utilidad neta, o ambas cosas. Este indicador revela el ROA de una manera detallada, lo cual permite profundizar en los factores que inciden en su generación debido a que analiza los resultados, las desviaciones de inversión y objetivos integrales de una empresa.

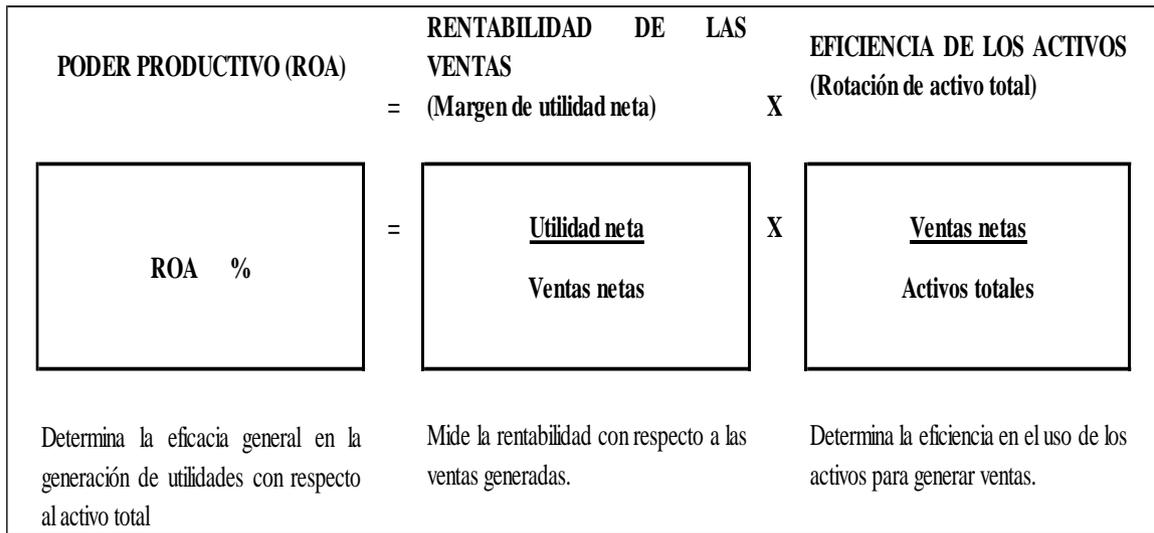
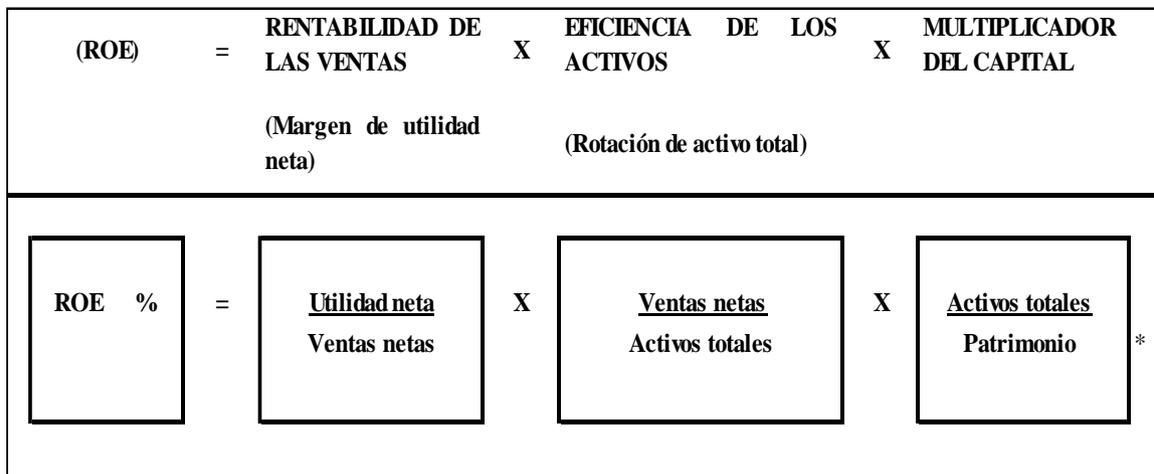


Figura 6. Ecuación Du Pont

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Enero de 2013

Sistema Du Pont extendido

Este sistema analiza no solamente el ROA sino también los factores que intervienen en la generación del ROE, es decir que se desglosa el parámetro ROE en los elementos que lo constituyen. Se determina multiplicando el ROA por el multiplicador de capital, el cual es la razón del activo total al capital.



* Un multiplicador del capital alto revela un elevado apalancamiento y menos patrimonio

* Un multiplicador del capital bajo revela un elevado patrimonio y menos apalancamiento

Figura 7. Ecuación Du Pont extendida

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Febrero de 2013

Análisis mediante gráfica del método Du Pont extendido

Al hacer uso de un diagrama, este sistema permite examinar varias razones al mismo tiempo, con lo que se logra obtener una mejor perspectiva del desempeño de la empresa y por ende permite determinar las posibles áreas críticas susceptibles de mejorar (ver ejemplo capítulo V, caso práctico).

d) Razones de actividad ¿Se están utilizando eficientemente los recursos?

Llamadas también administración del activo, medidas de activos, eficiencia, rotación de activos o utilización de activos. Estas razones determinan la eficiencia de las empresas en el uso de los activos.

➤ **Rotación de cuentas por cobrar**

Indica el número de veces que las ventas se han cobrado en el año, es decir que se han convertido en efectivo. La medida estándar es de 3 veces o más.

$$\frac{\text{Ventas netas (crédito)}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}} = 3 \text{ veces}$$

➤ **Plazo medio de cobranza**

Muestra el número promedio de días que lleva ejecutar la cobranza de las ventas. El parámetro estándar no debe sobrepasar los 90 días.

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} = 90 \text{ días}$$

➤ **Rotación de cuentas por pagar**

Revela el número de veces que las compras se han pagado a los acreedores en el transcurso de un período. La unidad de medida debe ser de 3 veces o más.

$$\frac{\text{Compras al crédito}}{\text{Promedio cuentas por pagar}} = 3 \text{ veces}$$

➤ **Plazo medio de pago**

Señala el número de días promedio que tarda una empresa en pagar a sus acreedores. La unidad estándar no debe sobrepasar los 90 días.

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}} = 90 \text{ días}$$

➤ **Rotación de activo total**

Indica el número de veces que la empresa genera ventas o negocios en proporción con su inversión en activos o la contribución de sus activos para generación de ventas. Se recomienda excluir inversiones a largo plazo debido a que no son para la venta. La unidad de medida se considera variable.

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de activos totales}} = \text{No. de veces variable}$$

➤ **Rotación de propiedades, planta y equipo**

Muestra el número de veces que la empresa genera ventas en relación con su inversión en bienes de capital (activo no corriente neto) o bien la contribución de su inmovilizado material para la generación de ventas. La unidad estándar se considera variable.

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de propiedades, planta y equipo (neto)}} = \text{No. de veces variable}$$

➤ **Rotación de materias primas**

Revela el número de veces al año que las materias primas son extraídas del stock del inventario para ser consumidas en el proceso productivo. El parámetro estándar de rotación es de 3 veces o más.

$$\frac{\text{Costo materia prima consumida}}{\text{Promedio Inv. Materias primas}} = 3 \text{ veces}$$

➤ **Plazo medio de consumo de materia prima**

Señala el número de días que tardan en requerir materia prima para ser consumida en producción. La unidad de medida no debe exceder de 90 días.

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de materias primas}} = 90 \text{ días}$$

➤ **Rotación de productos en proceso**

Indica el número de veces al año que se produce, o deja de estar en curso de fabricación el inventario en proceso para ser convertido en producto terminado. El parámetro estándar de rotación es de 3 veces o más.

$$\frac{\text{Costo de producción}}{\text{Promedio Inv. Productos en proceso}} = 3 \text{ veces}$$

➤ **Plazo medio de producción**

Muestra los días de producción o indica el número de días que tarda en producirse un artículo. La unidad de medida no debe ser mayor a 90 días.

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de productos en proceso}} = 90 \text{ días}$$

➤ **Rotación de inventarios**

Indica el número de veces al año que se vende o se realiza el inventario de producto terminado cuando es extraído de su stock. El parámetro estándar es de 3 veces o más.

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventario}} = 3 \text{ veces ó más}$$

➤ **Plazo medio de ventas**

Señala el número de días que tardan en requerir mercadería de producto terminado para ser vendido. La medida estándar no debe superar los 90 días.

$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de inventarios}} = 90 \text{ días}$
--

4.1.3 Razones estándar

Conocidas también como razones medias. Las razones simples evaluadas aisladamente no son muy relevantes, pues solamente muestran el número de veces que una cantidad contiene a otra; es la comparación entre las mismas la que aporta datos valiosos al trabajo del análisis, por ello se dice que el método de razones estándar no es más que razones simples promediadas. Las razones estándar son medidas generales de eficiencia que permiten determinar las desviaciones reales con base a su comparación; es una cifra media representativa de la eficiencia normal o ideal que se trata de igualar o alcanzar. Tiene como propósito exponer las desviaciones a los parámetros estándares previamente definidos, o sea que se podrá realizar una administración por excepción.

- **Clasificación de razones estándar**

- **Internas**

Sirven de guía para regular la actuación presente y para fijar metas futuras.

Se obtienen de una misma empresa, de varios estados financieros, a distintas fechas o períodos.

- **Externas**

Sirven de guía para compararse con otras empresas que desempeñan la misma actividad, principalmente la competencia. Se obtienen de otras empresas similares, de varios estados financieros, a la misma fecha o período, las cuales deben ser homogéneas y uniformes.

- **Principales medidas estándar para análisis de razones**

Estas medidas tienen por objeto proporcionar un valor que represente al total de los casos.

➤ **Promedio aritmético (\bar{x})**

Se aplica para calcular el valor promedio de cantidades a cada una de los cuales está asociado un número o peso que la pondera.

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

Se calcula sumando el número de valores de la variable entre el número de elementos o años.

Σ = Sumatoria

x = Valores de la variable

n = Número de elementos o años

➤ **Mediana (Me)**

Se define como aquel valor de la variable X, que es alcanzado por el cincuenta por ciento de los casos y es superado por otro cincuenta por ciento de los casos.

$$M e = \frac{n + 1}{2}$$

Se calcula sumando el número de elementos más uno, dividido dos.

n = Número de elementos o años

El resultado indica a que No. de razón corresponde la respuesta.

➤ **Moda (Mo)**

Se define como el valor de la variable X que más se repite en un grupo o serie de información, o sea el valor que se repite con más frecuencia. Su determinación depende de la observación.

➤ **Promedio geométrico (Pg)**

Se define como la raíz enésima de los valores en análisis, se usa especialmente cuando se busca una tasa de crecimiento geométrica, la cual sirve para pronosticar datos.

$$Pg = \sqrt[n]{X = \text{Productos de la serie}}$$

Se calcula estableciendo la raíz enésima "n" del producto de los valores de la variable.

n = Número de elementos o años

x = Producto de los valores de la variable

➤ **Promedio armónico (Pa)**

Se emplea para obtener un valor representativo de un conjunto de datos expresados en forma de tasas. Es útil para promediar razones, la razón indica la relación entre diferentes unidades de medida que pueden expresarse recíprocamente por ejemplo: Productividad = cantidad / tiempo.

$$Pa = \frac{n}{\Sigma \frac{1}{x} + \frac{1}{x1} + \frac{1}{x2}}$$

Se calcula dividiendo el número de elementos entre la sumatoria de los recíprocos del número de valores de la variable.

n = Número de elementos o años

Σ = Sumatoria

x = Valores de la variable

4.2 MÉTODO HORIZONTAL

Recibe ese nombre debido a que al analizar los estados financieros de varios años, se comparan las cifras de manera horizontal, es decir de izquierda a derecha y viceversa. También llamado método dinámico, porque el análisis de los estados financieros se refiere a un período de tiempo dado, es decir que corresponde a varios períodos (mensuales, trimestrales, semestrales, anuales, otros). Este método confronta estados financieros homogéneos en dos o más períodos consecutivos para determinar las variaciones (aumentos y disminuciones) de las cuentas, de un período a otro.

- **Diferencias entre método horizontal y el método vertical**

El método horizontal busca determinar la variación que un rubro sufrió en un período respecto de otro. El método vertical determina la participación de una cuenta o rubro dentro de un total global o parcial (Ej. Activo total, activo corriente), correspondiente a un solo período y no en relación a otros períodos como el método horizontal.

- **Los métodos de análisis horizontal son:**

Aumentos y disminuciones

Estado comparativo

Método de tendencias

4.2.1 Aumentos y disminuciones

Llamado también método de variaciones. Este método consiste en determinar la variación (absoluta y relativa), ya sea en forma positiva o negativa, que tuvieron los rubros integrantes de los estados financieros, de un período a otro y así obtener conclusiones con respecto a las modificaciones habidas en los rubros que se analizan. En este método se utilizan estados financieros comparativos (homogéneos) para que sea viable comparar cifras correspondientes a dos o más fechas a una misma clase de estados financieros.

- **Aumentos y disminuciones en valores absolutos**

Se obtienen mediante la diferencia del importe del año corriente y el año base (año más antiguo). Acá los cambios se expresan en términos monetarios.

- **Aumentos y disminuciones en valores relativos**

Se determinan dividiendo la variación entre ambos años (corriente – base) entre el importe del año base y el resultado se multiplica por 100. Acá los cambios se expresan en porcentaje.

Tabla 7

Ejemplo del método de aumentos y disminuciones

Partida	Año corriente	Año base	Aumento o disminución	
	2012	2011	Variación absoluta (Quetzales)	Variación relativa %
a)	-40	10	-50	-500.00
b)	10	5	5	100.00
c)	5	10	-5	-50.00
d)	0	10	-10	-100.00

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

Este método es aplicable a la mayoría de los estados financieros; sin embargo, para efectos de este análisis se consideraron de mayor importancia los estados de variaciones de la ganancia bruta y neta (se derivan del estado del resultado integral) debido a que el procedimiento para determinarlos implica cierto grado de complejidad en comparación con el resto de estados financieros a los cuales solamente se aplica el procedimiento normal de variación absoluta y relativa. Seguidamente se describe el estado de variación de la ganancia bruta y neta para indicar el procedimiento a seguir para su elaboración.

a) Ganancia bruta

Consiste en determinar las causas responsables de un aumento o disminución en la ganancia bruta, respecto del año anterior; evalúa el comportamiento de las variables básicas (ventas, costos, unidades y precios).

Causas que provocan variación de la ganancia bruta

- Aumento o disminución en precio de venta .
- Aumento o disminución en precio de costo.
- Aumento o disminución en unidades .
- Variación en unidades con variación en precio "0".
- Variación en precios con variación en unidades "0".

Seguidamente se presenta un ejemplo general con datos ficticios y el procedimiento a seguir para determinarlo.

Tabla 8

Cuadro A. Información para elaborar estado de variación de la ganancia bruta

Descripción	Año corriente	Año base	Variación	o
	2012	2011	Aumento disminución	
Ventas	110,000.00	90,000.00	20,000.00	1
Costos	85,000.00	72,000.00	13,000.00	2
Utilidad bruta	25,000.00	18,000.00	7,000.00	3
Unidades	1,000	900	100	
Precio de venta	110.00	100.00	10.00	
Precio de costo	85.00	80.00	5.00	

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

Procedimiento a seguir para su elaboración:

- a) Eliminar la variación en unidades.
- b) Ajuste (+/-) para que las unidades no tengan variación.
- c) Valorizar el ajuste.
- d) Establecer diferencias.

Tabla 9**Cuadro B. Estado de variación de la ganancia bruta**

D'Perfil, S.A.						
Estado de variación de la ganancia bruta						
para el período que termina el 31 de diciembre 2012						
(Cifras en Quetzales)						
Descripción					Aumento o disminución	
A)	<u>Ventas</u>					
a1)	Variación	100	Unidades x precio año anterior	100.00 =	10,000.00	
a2)	Total	1000	Unidades x variación en precio de venta	10.00 =	10,000.00	
B)	<u>Costos</u>					
b1)	Variación	100	Unidades x costo año anterior	80.00 =		8,000.00
b2)	Total	1000	Unidades x variación en costo	5.00 =		5,000.00
					20,000.00	13,000.00
Aumento en la ganancia bruta					7,000.00	20,000.00
					20,000.00	20,000.00

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

b) Ganancia neta

Consiste en determinar las causas que originaron variación en la ganancia neta, respecto del año anterior.

Causas que provocan variación en la ganancia neta

- Cambios en la utilidad bruta (ventas y costos).
- Cambios en gastos de operación, costos financieros e impuestos.

Seguidamente se presenta un ejemplo y el procedimiento para determinarlo.

Tabla 10**Cuadro A. Información para elaborar estado de variación de la ganancia neta**

Cuentas	Año corriente	Año base	Variación absoluta	Variación relativa
	2012	2011		
Ventas	1,375,000.00	1,220,100.00	154,900.00	12.70%
Costo de ventas	959,100.00	860,300.00	98,800.00	11.48%
Ganancia bruta	415,900.00	359,800.00	56,100.00	15.59%
<u>Gastos de operación</u>				
Gastos de venta	236,500.00	200,100.00	36,400.00	18.19%
Gastos de administración	86,000.00	74,300.00	11,700.00	15.75%
Total	322,500.00	274,400.00	48,100.00	17.53%
Otros gastos	30,400.00	30,800.00	(400.00)	-1.30%
Otros ingresos	15,000.00	14,000.00	1,000.00	7.14%
Utilidad antes de impuestos	78,000.00	68,600.00	9,400.00	13.70%
Impuestos	26,500.00	23,300.00	3,200.00	13.73%
Utilidad neta	51,500.00	45,300.00	6,200.00	13.69%

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

Tabla 11

Cuadro B. Estado de variación de la ganancia neta

D'Perfil, S.A. Estado de variación de la ganancia neta para el período que termina el 31 de diciembre 2012 (Cifras en Quetzales)			
No.	Descripción	Variación absoluta	Variación relativa
I	<u>Partidas que tienden a aumentar la utilidad neta</u>		
	1) Aumento de ventas netas		
	Ventas netas 2012	1,375,000.00	
	Ventas netas 2011	1,220,100.00	154,900.00
	2) Aumento en costo de ventas		
	Costo de ventas 2012	959,100.00	
	Costo de ventas 2011	860,300.00	98,800.00
	3) Aumento en la utilidad bruta		
	Utilidad bruta 2012	415,900.00	
	Utilidad bruta 2011	359,800.00	56,100.00
	4) Disminución en otros gastos		
	Otros gastos 2,012	(30,400.00)	
	Otros gastos 2,011	(30,800.00)	400.00
	5) Aumento en otros ingresos		
	Otros ingresos 2012	15,000.00	
	Otros ingresos 2011	14,000.00	1,000.00
	Total de partidas que tienden a aumentar la utilidad neta	57,500.00	
II	<u>Partidas que tienden a disminuir la utilidad neta</u>		
	1) Aumento en gastos venta		
	Gastos venta 2012	236,500.00	
	Gastos venta 2011	200,100.00	36,400.00
	2) Aumento en gastos administración		
	Gastos administración 2012	86,000.00	
	Gastos administración 2011	74,300.00	11,700.00
	3) Aumento en impuestos		
	Impuestos 2012	26,500.00	
	Impuestos 2011	23,300.00	3,200.00
	Total de partidas que tienden a disminuir la utilidad neta	51,300.00	
III	<u>Aumento en la utilidad neta</u>		
	Utilidad neta 2012	51,500.00	
	Utilidad neta 2011	45,300.00	6,200.00
	Aumento en la ganancia neta (Inciso I - Inciso II = Inciso III)	6,200.00	

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

4.2.2 Estado comparativo

El estado comparativo es aquel que muestra la información del año en curso y la de uno o más períodos anteriores, con el objeto de mostrar los cambios ocurridos de un período a otro y concluir en las causas que los originaron. El objetivo de los estados comparativos (homogéneos) es apoyar a los usuarios en la toma de decisiones, ya que evalúa las tendencias en la información financiera con propósitos predictivos. En este método, al igual que en aumentos y disminuciones, se determinan valores absolutos y relativos; sin embargo, se procede de manera diferente:

Valores absolutos (monetarios)

Acá se procede de la misma manera que en aumentos y disminuciones: se obtienen mediante la diferencia del importe del año corriente y el año base (año más antiguo).

Valores relativos (%)

Acá primeramente se determinan los valores relativos de cada año como en porcentos integrales totales, se determina la participación porcentual de una partida sujeta a examen en relación al todo de un estado financiero. (Ej. Activo, pasivo y patrimonio, ventas) y posteriormente se determina el valor absoluto y relativo entre ambos años (aumento o disminución), restando el valor del año corriente al valor del año base.

Fórmula = $\text{cifra parcial} / \text{cifra base} * 100$ (se aplica al año corriente y base).

Fórmula = $\text{valor absoluto año corriente} - \text{valor absoluto año base}$.

Fórmula = $\text{valor relativo \% año corriente} - \text{valor relativo \% año base}$.

La diferencia básica entre aumentos y disminuciones con estados comparativos radica en que en el primero se compara rubro con rubro y el universo del valor relativo (%) siempre es el 100% del rubro, en cambio el estado comparativo se compara rubro con rubro pero el universo del valor relativo de cada rubro es con base al todo del estado financiero (activo, pasivo y patrimonio, ventas, otros) y no al 100% de un solo rubro. En el primero se analiza cada rubro de manera

independiente en cambio en el segundo en relación a un todo. Los formatos para este método son diversos de acuerdo a las necesidades y particularidades propias de cada empresa; sin embargo, se propone la estructura siguiente (solamente se presenta el activo para efectos de ejemplificación):

Tabla 12

Ejemplo de estado comparativo

<p style="text-align: center;">D Perfil, S.A. Estado de situación financiera comparativo Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 (Cifras en Quetzales)</p>						
Partidas	Año 2012		Año 2011		Aumento / Disminución	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%
Activos						
Activos corrientes						
Inventarios	100	37.04%	95	33.10%	5	3.94%
Deudores comerciales	75	27.78%	70	24.39%	5	3.39%
Efectivo y equivalentes	50	18.52%	75	26.13%	-25	-7.61%
Activos no corrientes						
Propiedades, planta y equipo	25	9.26%	30	10.45%	-5	-1.19%
Impuestos por cobrar	15	5.56%	10	3.48%	5	2.07%
Activos intangibles	5	1.85%	7	2.44%	-2	-0.59%
Activos totales	270	100%	287	100%	-17	0%

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

4.2.3 Método de tendencias

Llamado también método con año base común. Es aquel que muestra el porcentaje de tendencia o propensión de los rubros de los estados financieros de uno o varios años en relación a la cantidad de un año base. Este método presenta los rubros de varios años con valores o índices relativos (%) en relación al monto de un año base, es decir que se estandarizan en relación al monto del año base. El año base puede ser el más antiguo del documento objeto de análisis o bien puede ser un año característico o peculiar de las operaciones de la empresa. Seguidamente se describe el procedimiento para determinarlo: primeramente se elige un año como base y se le asigna el 100% a todos los elementos de ese año. Posteriormente se determinan los porcentajes

de tendencias para los otros años, dividiendo el importe de cada elemento del año que se analiza entre el importe de cada elemento del año base y el cociente se multiplica por 100. Ver ejemplo siguiente, en el cual se presenta únicamente el activo corriente para efectos de ejemplificación.

Tabla 13

Ejemplo de estado de tendencias

D'Perfil, S.A.						
Estado de tendencias						
Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2012						
(Cifras en Quetzales)						
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
	Q	Q	Q	%	%	%
ACTIVOS						
Activos corrientes						
Inventarios	12,842,550	12,049,855	11,794,550	100.00%	93.83%	91.84%
Deudores comerciales	8,595,548	7,602,976	6,542,668	100.00%	88.45%	76.12%
Efectivo y equivalentes	21,000	902,367	219,051	100.00%	4296.99%	1043.10%
Otras cuentas por cobrar	132,802	124,709	22,392	100.00%	93.91%	16.86%
	21,591,900	20,679,907	18,578,661	100.00%	95.78%	86.04%

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

O bien, se puede presentar por cuenta de la siguiente manera:

Tabla 14

Ejemplo de estado de tendencias por cuenta

D'Perfil, S.A.						
Estado de tendencias						
(Cifras en Quetzales)						
Cuenta	Año					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cuentas por pagar	100	125	90	150	200	180
Porcentaje de tendencia	100%	125%	90%	150%	200%	180%

↑
↓
AÑO BASE

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

4.3 PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)

Se le conoce también como punto neutro. Son las ventas necesarias para cubrir costos fijos y gastos variables. El punto de equilibrio constituye el nivel de producción y ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir, es el nivel en el que la utilidad marginal o bruta es suficiente para cubrir sólo costos variables y gastos fijos. Muestra el impacto al cambiar la estructura de precios de ventas, variaciones en costos variables y gastos fijos; así mismo es una herramienta de análisis altamente eficaz, que resulta crítica en los procesos de planificación y toma de decisiones.

- **Elementos del punto de equilibrio**

Ingresos o ventas: lo constituyen las ventas necesarias para cubrir costos variables y gastos fijos.

Costos y gastos variables: representan los costos en los que se incurre de acuerdo al volumen de producción o ventas (por ello llamados variables).

Gastos y costos fijos: son los gastos que permanecen constantes, independientemente del nivel de producción y ventas.

Costos y gastos semi-variables: son los costos y gastos que no son variables pero tampoco son fijos. Ejemplo: luz y mantenimiento, publicidad, otros.

Ganancia marginal: es la diferencia entre ventas y costo de venta o producción.

Margen de seguridad: es la diferencia entre las ventas planificadas y el PE (punto de equilibrio) o bien las ventas que superan el punto de equilibrio.

4.3.1 Punto de equilibrio en valores

El punto de equilibrio en valores, indica el monto que debe venderse para no registrar utilidad ni pérdida. Se utiliza alternativamente cualquiera de las siguientes fórmulas:

$$PEV = \frac{Gastos\ fijos\ (GF)}{1 - \left[\frac{Costos\ variables\ (CV)}{Ventas\ (VTAS.)} \right]} = \text{Valores}$$

$$\text{PEV} = \frac{\text{Gastos Fijos (GF)}}{\% \text{ Ganancia marginal (\%GM)}} = \text{Valores}$$

4.3.2 Punto de equilibrio en unidades

Indica el número de unidades que deben venderse para no registrar utilidad ni pérdida. Se utilizan alternativamente las siguientes fórmulas:

$$\text{PEU} = \frac{\text{Punto de equilibrio en valores (PEV)}}{\text{Precio de venta unitario (PVU)}} = \text{Unidades}$$

$$\text{PEU} = \frac{\text{Gastos fijos (GF)}}{\text{Precio Vta. Unitario - Costo unitario (PVU - CU)}} = \text{Unidades}$$

Simbología:

PEV = Punto de equilibrio en valores

PEU = Punto de equilibrio en unidades

GF = Gastos fijos

CV = Costos variables

PVU = Precio de venta unitario

CU = Costo unitario

VTAS. = Ventas

% GM = Ganancia marginal

4.3.3 Punto de equilibrio en gráfico

Consiste en presentar a través un cuadrante de coordenadas cartesianas los tres elementos del punto de equilibrio, las ventas, costos variables y gastos fijos.

En la gráfica se representan costos y gastos a través de costos totales.

Gráfica del punto de equilibrio

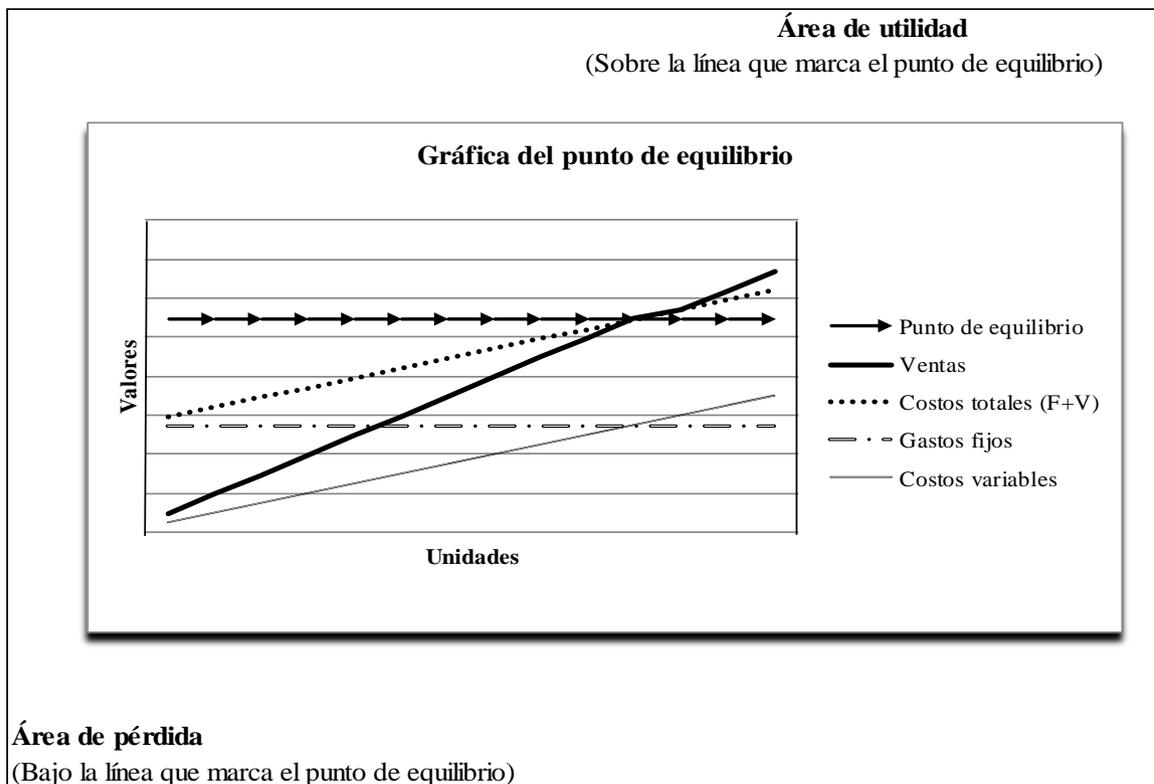


Figura 8. Gráfica del punto de equilibrio

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

4.4 CONTROL PRESUPUESTAL

El control presupuestal es una herramienta que se utiliza para conocer si los planes trazados (presupuesto) se están cumpliendo en el período determinado, ya que confronta los datos reales contra lo que se pronosticó a través del presupuesto. El presupuesto ayuda a determinar cuáles son las áreas críticas y los recursos que se deben asignar a cada una y el control presupuestal genera la coordinación interna de esfuerzos en las diferentes áreas para conocer si todo marcha de acuerdo a lo planificado.

- **Etapas del control presupuestal**

- a) Planeación: recopila toda la información necesaria (datos, estadísticas, variables, otros), para estudiarse, ordenarse e integrarse.
- b) Formulación: elabora los presupuestos parciales de cada departamento.

- c) Aprobación: verifica los presupuestos elaborados de cada departamento.
- d) Ejecución y coordinación: esta etapa está a cargo de todo el personal.
- e) Control: inspecciona la ejecución del presupuesto, se confrontan cifras reales con cifras presupuestadas para establecer las variaciones y de esta manera se detectan áreas críticas para proceder a su corrección.

Los formatos para este método son diversos; empero, se propone el siguiente formato (solamente se presenta un rubro para efectos de ejemplificación):

Tabla 15

Ejemplo de estado de control presupuestal

Control presupuestal D'Perfil, S.A. Estado del resultado integral para el período que termina el 31 de diciembre de 2012 (Cifras en Quetzales)				
Descripción	Ejecutado 2012	Presupuesto 2012	Variación absoluta	Variación relativa
	Q	Q	Q	%
Ventas				
Proyectos especiales (condominios o edificios)	100	120	- 20	-16.67%
Proyectos (casas habitacionales)	75	70	5	7.14%
Proyectos (mantenimientos)	30	35	- 5	-14.29%
Proyectos (renovaciones)	27	25	2	8.00%

Fuente: elaboración propia con base a la investigación. Marzo 2013

CAPÍTULO V

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL QUE PRODUCE PUERTAS Y VENTANAS PVC (CASO PRÁCTICO)

Este capítulo presenta un caso práctico, desde el punto de vista externo, aplicando los métodos de análisis e interpretación de estados financieros a la empresa D`Perfil, S.A. (empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC), ubicada en el departamento de Guatemala para el período del 1 de enero al 31 de diciembre de 2013. Los estados financieros serán analizados a través de los siguientes métodos:

- a) Método vertical (ver páginas 39 a la 54)
- b) Método horizontal (ver Tablas 7,8,9,10,11,12,13, páginas 55 a la 62)
- c) Control presupuestal (ver Tabla 15, páginas 65 a la 66)
- d) Punto de equilibrio (ver Figura 8 , páginas 63 a la 65)

Es importante indicar que para efectos del caso práctico se aplicarán todos los métodos indicados en el capítulo IV debido a que cada método y sus divisiones tienen una manera diferente de analizar la información financiera y puede ser que en un método sean más relevantes algunas deficiencias y en otros no, por lo que es recomendable aplicar los cuatro métodos; no obstante, sin menoscabo de lo anterior cada empresa puede aplicarlos de manera independiente de acuerdo a las necesidades y particularidades propias de cada una.

D`Perfil, S.A.

Guatemala, 02 de enero de 2014

Señores

García Cerezo & Asociados CPA

Contadores Públicos y Asesores Gerenciales

Estimados señores:

Un placer saludarles, es nuestro deseo que sus labores se desarrollen exitosamente y en el ejercicio de su profesión.

De la manera más atenta, se solicita una propuesta de servicios profesionales, con respecto al análisis e interpretación de estados financieros por el período que finalizó el 31 de diciembre del año 2013, con el propósito de conocer la situación financiera de la empresa.

De antemano, gracias por la atención prestada a la presente.

Cordialmente,

Emiliano García

Presidente Consejo de Administración

PROPUESTA DE SERVICIOS PROFESIONALES

Guatemala, 03 de enero de 2014

Señores
Consejo de Administración
D`Perfil, S.A
Presente

Estimados Señores:

Conforme a su solicitud recibida en nuestro despacho, hemos elaborado la propuesta de servicios que como firma podemos proporcionarles, según la necesidad, por el período que finalizó el 31 de diciembre de 2013, de la empresa D`Perfil, S.A.

La propuesta se basa en la indagación preliminar que se llevó a cabo recientemente en la empresa. Se presentan varias secciones que muestran los diversos aspectos de información que se consideran de interés para el Consejo de Administración.

Permítanos expresarles nuestro sincero agradecimiento por la oportunidad que nos brindan para presentarles nuestra propuesta de servicios. Estamos a su completa disposición de proveerles cualquier información adicional que estimen conveniente.

Muy cordialmente,

García Cerezo & Asociados CPA
Contadores Públicos y Asesores Gerenciales

Lic. Lilian Sofía García Cerezo
Socia-Directora
No. xxx

I Servicios financieros

a) Proceso de planeación

Inmediatamente después de nuestro nombramiento iniciaremos el proceso de planeación de nuestro trabajo. Este proceso comienza con la preparación de un plan de trabajo detallado y a la medida de las operaciones, mediante el desarrollo de un entendimiento completo de las necesidades de la empresa.

b) Plan de trabajo

Conforme al conocimiento que documentemos de sus operaciones realizaremos nuestro plan de trabajo, tomando en cuenta los componentes más significativos.

b) Enfoque de la revisión

El personal que asignaremos al análisis financiero de la empresa será el que más entrenamiento y el que ha acumulado la mayor experiencia con éxito en la aplicación de este procedimiento.

c) Entendimiento del trabajo a ser desarrollado

Objetivo del análisis

El objetivo de este trabajo es analizar e interpretar los estados financieros de la empresa D`Perfil, S.A., para proporcionarles un resultado profesional del estado financiero de la empresa al 31 de diciembre del año 2013.

Plan de Visitas

El plan de trabajo para la ejecución del análisis financiero, en lo referente al trabajo de campo será desarrollado en dos etapas de la manera siguiente:

Primera etapa: se efectuará a partir del 05 de enero de 2014, con base a la información financiera de la empresa al 31 de diciembre de 2013 y 2012.

En esta etapa, se aplicará el método vertical para determinar las relaciones más significativas durante el período 2013 en las que se pondrá mayor énfasis. Así mismo se aplicará el método horizontal para establecer los cambios más importantes del período 2013 al período 2012.

Segunda etapa: se llevará a cabo a partir del 25 de enero de 2014, con el fin de realizar el análisis a través del control presupuestal de la empresa y de ahí partir para el análisis de la gráfica del punto de equilibrio.

Trabajo de gabinete y presentación del informe

El trabajo de gabinete y lo referente a la elaboración del Informe se desarrollará en dos etapas así:

Primera etapa: lo concerniente a gabinete se realizará del 05 de enero al 31 de enero de 2014 y durante la misma, se analizará toda la información financiera proporcionada por la empresa durante el trabajo de campo y se desarrollarán los análisis de resultados.

Segunda etapa: durante esta etapa se discutirán con el cliente los resultados obtenidos, tanto a nivel de análisis como de interpretación de la información financiera. Finalmente, se procederá a elaborar el Informe definitivo del trabajo desarrollado.

Alcance del Trabajo

Le recordamos que la responsabilidad por la preparación de los estados financieros, incluyendo la adecuada revelación, corresponde a la administración de la empresa. Como parte del proceso de análisis pediremos de la administración confirmación escrita referente a las representaciones hechas a nosotros en conexión con el análisis. Esperamos una cooperación total de su personal y confiamos en que pondrán a nuestra disposición todos los registros, documentación y otra información requerida en relación con el análisis e interpretación que se efectuará.

II Honorarios profesionales

Nuestra filosofía es brindar servicios profesionales de la más alta calidad. El valor de nuestros servicios se fija con base en el tiempo invertido por nuestro personal. Conforme a lo anterior hemos estimado el valor de nuestros honorarios para el análisis e interpretación de los estados financieros de la

empresa D`Perfil, S.A., por el año finalizado al 31 de diciembre de 2013 en Q. 5,000.00.

III Informes

Como resultado de nuestro trabajo emitiremos el siguiente informe:

Informe de análisis e interpretación de estados financieros de la empresa D`Perfil, S.A. por el período del 01 al 31 de diciembre de 2014.

Para poder brindar una atención personalizada y como se merecen, es importante la aprobación de esta propuesta mediante la firma al pie de esta carta y su envío al fax 55555555, o confirmar a garciacerezo&asociados@yahoo.es.

Nuevamente agradecemos la oportunidad que nos brindan de presentar nuestra propuesta de servicios profesionales. Cualquier información adicional con gusto les atenderemos.

Muy cordialmente,

García Cerezo & Asociados CPA
Contadores Públicos y Asesores Gerenciales

Lic. Lilian Sofía García Cerezo
Socia-Directora
No. xxx

Propuesta aceptada por: _____ **Fecha:** _____

5.1 LA EMPRESA Y SUS OPERACIONES

Acá se plasman los hechos económicos de la entidad, sus estados financieros básicos incluyendo las notas explicativas y para culminar la aplicación de los métodos de análisis (ver capítulo IV, página 39 a la 66) y su respectiva interpretación en los estados financieros.

5.1.1 Hechos económicos

En este apartado se presentan los hechos económicos de la entidad tales como sus antecedentes, aspectos legales y sus principales políticas administrativas.

- **Antecedentes de la empresa**

- a) D'Perfil,S.A. es una sociedad anónima radicada en el país y constituida bajo las leyes de la República de Guatemala el 09 de enero del año 1996, bajo escritura constitutiva No. 95 elaborada por la Licda. Vera Paz e inscrita en el Registro Mercantil el 01 de febrero de 1996 bajo número de registro xxx, folio xxx y libro xxx; la empresa es propiedad de accionistas guatemaltecos.
- b) El domicilio de su sede social y principal centro del negocio es en la ciudad de Guatemala.
- c) Sus actividades principales son la fabricación, venta e instalación de puertas y ventanas de PVC.

- **Aspectos legales**

Dentro del marco legal general le son aplicables leyes como la Constitución de la República de Guatemala, Código de Comercio, Código Tributario, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Ley del Impuesto de Solidaridad, Ley del Impuesto Único sobre Inmuebles, Código de Trabajo y Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

- **Principales políticas administrativas**

- a) El financiamiento proviene generalmente de los anticipos y pagos de los clientes de acuerdo al grado de inversión y avance de los proyectos.
- b) Para la fabricación de puertas y ventanas se solicita al cliente la firma de un contrato en el cual se estipulan las condiciones de venta, el costo del proyecto, los porcentajes de facturación inicial, abonos conforme el avance de la obra y la cancelación final al entregar el proyecto.
- c) La política de crédito es conceder a sus clientes treinta días plazo.
- d) El período contable es anual, del uno de enero al treinta y uno de diciembre al igual que su período fiscal.
- e) Los estados financieros son presentados mensualmente a gerencia general y el consejo de administración y anualmente a la asamblea de accionistas.

5.1.2 Estados financieros básicos - comparativos

Seguidamente se presentan los estados financieros de la empresa D'Perfil, S.A., correspondientes a los períodos terminados al 31 de diciembre 2013 y 2012:

- Estado de situación financiera (ver Tabla 16, página 75)
- Estado del resultado integral (ver Tabla 17, página 76)
- Estado de costo de producción (ver Tabla 18, página 77)
- Estado de cambios en el patrimonio (ver Tabla 19, página 78)
- Estado de flujos de efectivo (ver Tabla 20, página 79)
- Notas a los estados financieros (ver páginas 80 a la 92)

Tabla 16

Estado de situación financiera de la empresa D`Perfil, S.A.

D'Perfil, S.A.			
Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013			
(Cifras en Quetzales)			
	Notas	2013	2012
ACTIVOS			
Activos no corrientes			
Propiedades, planta y equipo (neto)	c	9,164,772	8,925,494
Impuestos por cobrar	d	2,679,450	2,822,559
Activos intangibles	e	23,224	34,834
		<u>11,867,446</u>	<u>11,782,887</u>
Activos corrientes			
Inventarios	f	8,789,165	9,155,380
Deudores comerciales	g	5,542,668	5,719,623
Efectivo y equivalentes	h	419,051	1,102,367
Otras cuentas por cobrar	i	122,392	224,709
		<u>14,873,276</u>	<u>16,202,079</u>
Activos totales		<u>26,740,722</u>	<u>27,984,966</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO			
Patrimonio			
Capital en acciones	j	3,000,000	3,000,000
Utilidades acumuladas	k	11,953,426	9,964,035
Utilidad neta del ejercicio	k / aa	2,338,143	2,189,391
Reserva legal	l	714,578	591,518
		<u>18,006,147</u>	<u>15,744,944</u>
Pasivos no corrientes			
Préstamos bancarios	m	3,015,000	4,020,000
Obligaciones a largo plazo de empleados	n	963,390	896,397
		<u>3,978,390</u>	<u>4,916,397</u>
Pasivos corrientes			
Acreeedores comerciales	ñ	1,901,050	3,373,322
Anticipos sobre ventas	o	548,874	2,287,415
Préstamos bancarios	m	1,005,000	1,005,000
Obligaciones a corto plazo de empleados	p	498,789	54,851
Otras cuentas por pagar	q	224,168	31,911
Impuestos por pagar	r	552,656	535,532
Intereses por pagar	s	25,648	35,594
		<u>4,756,185</u>	<u>7,323,625</u>
Patrimonio y pasivos totales		<u>26,740,722</u>	<u>27,984,966</u>
Representante Legal		Contador	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 17

Estado del resultado integral de la empresa D`Perfil, S.A.

D`Perfil, S.A.			
Estado del resultado integral			
para el período que termina el 31 de diciembre de 2013			
(Gastos por función)			
(Cifras en Quetzales)			
	Notas	2013	2012
Ventas	t	25,216,779	23,955,940
Costo de ventas	u	14,641,116	13,415,326
Utilidad bruta		10,575,663	10,540,614
Otros ingresos	v	1,200	83,145
Costo de distribución	w	2,345,775	2,600,475
Gastos de administración	x	4,107,352	4,035,239
Otros gastos	y	2,300	2,500
Utilidad en operación		4,121,436	3,985,545
Costos financieros	z	342,328	422,728
Utilidad del período		3,779,108	3,562,817
Gasto por impuestos a las ganancias	aa	1,317,905	1,258,195
Reserva legal	aa	123,060	115,231
Utilidad neta		2,338,143	2,189,391
Utilidades acumuladas al comienzo del año	k	12,153,426	9,964,035
Dividendos	q	200,000	-
Utilidades acumuladas al final del año		14,291,569	12,153,426
Representante Legal		Contador	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 18

Estado de costo de producción de la empresa D`Perfil, S.A.

D`Perfil, S.A.			
Estado de costo de producción para el período que termina el 31 de diciembre de 2013			
(Cifras en Quetzales)			
	Notas	2013	2012
(+) Inventario I materia prima		6,821,980	7,983,141
Materia prima		<u>12,302,926</u>	<u>10,619,579</u>
Materia prima disponible		19,124,906	18,602,720
(-) Inventario II materia prima		<u>6,425,689</u>	<u>6,821,980</u>
Materia prima consumida o costo primo		12,699,217	11,780,740
Mano de obra directa	bb	875,550	729,837
Gastos de fabricación	cc	<u>1,455,410</u>	<u>1,106,688</u>
Costo de conversión		2,330,960	1,836,525
Sub-total (Costo primo y costo de conversión)		15,030,177	13,617,265
(+) Inventario I en proceso		-	-
(-) Inventario II en proceso		<u>-</u>	<u>-</u>
Costo de producción		15,030,177	13,617,265
(+) Inventario I productos terminados		952,789	750,850
(-) Inventario II productos terminados		<u>1,341,850</u>	<u>952,789</u>
Costo de ventas		14,641,116	13,415,326
Representante Legal		Contador	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 19**Estado de cambios en el patrimonio de la empresa D`Perfil, S.A.**

D'Perfil, S.A.			
Estado de cambios en el patrimonio para el período que termina el 31 de diciembre de 2013			
(Cifras en Quetzales)			
	Notas	2013	2012
Capital en acciones (Autorizado, suscrito y pagado)			
Saldo al inicio y al final de período	j	3,000,000	3,000,000
Utilidades acumuladas			
Saldo al inicio del período	k	12,153,426	9,964,035
Aumento en el período	k / aa	2,338,143	2,189,391
Dividendos	q	- 200,000	-
Saldo al final del período		14,291,569	12,153,426
Reserva legal			
Saldo al inicio del período	l	591,518	476,287
Aumento en el período	l	123,060	115,231
Saldo al final del período		714,578	591,518
Representante Legal		Contador	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 20

Estado de flujos de efectivo de la empresa D`Perfil, S.A.

D`Perfil, S.A.			
Estado de flujos de efectivo para el período que termina el 31 de diciembre de 2013			
(Método indirecto)			
(Cifras en Quetzales)			
	Notas	2013	2012
Flujos de efectivo por actividades de operación			
Ganancia antes de impuestos		3,779,108	3,562,817
Ajustes por ingresos y gastos que no requirieron uso de efectivo			
Costos de ventas que no requirieron uso de efectivo (Gtos. Fabricación)		326,169	199,207
Costos de distribución que no requirieron uso de efectivo		249,952	73,441
Gastos de administración que no requirieron uso de efectivo		342,565	200,049
Costos financieros que no requirieron uso de efectivo		25,648	35,594
Ingresos por ventas crédito que no requirieron uso de efectivo		-1,701,904	-1,819,820
Cambios en activos y pasivos de operación			
Disminución 2013 (disminución 2012) en inventarios		951,305	1,915,642
Disminución 2013 (disminución 2012) en deudores comerciales		1,853,409	1,489,194
Disminución 2013 (disminución 2012) en otras cuentas por cobrar		102,317	8,093
Aumento 2013 (aumento 2012) en impuestos por cobrar		- 694,485	- 960,500
Disminución 2013 (disminución 2012) en acreedores comerciales		-2,364,056	-1,679,236
Disminución 2013 (disminución 2012) en anticipo sobre ventas		-1,738,541	- 371,231
Aumento 2013 (aumento 2012) otras cuentas por pagar		192,257	3,027
Disminución 2013 (disminución 2012) impuestos por pagar		- 465,767	- 370,001
Flujo de efectivo incluidos en actividades de financiación			
Intereses pagados por préstamos bancarios		316,680	387,134
<i>Efectivo neto proveniente de actividades de operación</i>		1,174,657	2,673,410
Flujos de efectivo por actividades de inversión			
Compras de equipo y accesorios que alargan la vida útil		- 498,299	- 351,737
Compras de activos intangibles (programas)		- 2,400	-
<i>Efectivo neto utilizado en actividades de inversión</i>		- 500,699	- 351,737
Flujos de efectivo por actividades de financiación			
Pago de intereses por préstamos bancarios		- 352,274	- 435,884
Reembolso de préstamos		-1,005,000	-1,005,000
<i>Efectivo neto utilizado en actividades de financiación</i>		-1,357,274	-1,440,884
Aumento (disminución) neto en el efectivo y equivalentes al efectivo		- 683,316	880,789
Efectivo y equivalentes al efectivo al comienzo del año		1,102,367	221,578
Efectivo y equivalente al efectivo al final del año		419,051	1,102,367
Representante Legal			Contador

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

5.1.3 Notas a los estados financieros

Posteriormente se presenta la información general de la empresa, bases de elaboración y políticas contables, así como información de apoyo para las partidas presentadas en los estados financieros.

a. Información general

D'Perfil, S.A. es una sociedad anónima radicada en el país de Guatemala. El domicilio de su sede social es en la ciudad de Guatemala. Sus actividades principales son la fabricación, venta e instalación de puertas y ventanas de PVC.

b. Bases de elaboración y políticas contables

Reconocimiento de ventas o ingresos de actividades ordinarias:

La empresa utiliza el método de acumulación o devengo para el registro de sus operaciones. Los ingresos se miden al costo histórico.

Impuesto a las ganancias

Está basado en la renta imponible del año y se determina de acuerdo a lo indicado en la Ley de Actualización Tributaria, Libro I Impuesto Sobre la Renta.

Propiedades, planta y equipo y activos intangibles

Se registran al costo menos la depreciación acumulada. Se deprecian y amortizan por el método lineal y de acuerdo a los porcentajes máximos establecidos en la Ley de Actualización Tributaria, Libro I Impuesto Sobre la Renta. Se les asigna un Quetzal como valor residual.

Inventarios

El costo se calcula aplicando el método de costo promedio.

Deudores comerciales

La política de crédito concede a sus clientes treinta días plazo.

c. Propiedades, planta y equipo (neto)

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Terrenos	850,000	850,000
Edificios	8,500,854	8,500,854
Maquinaria	2,367,819	1,992,480
Herramienta y equipo	382,451	350,451
Vehículos	485,850	485,850
Mobiliario y equipo	1,010,413	958,978
Equipo de computación	449,278	409,753
Total propiedades, planta y equipo	14,046,665	13,548,366
(-) Depreciaciones acumuladas	- 4,881,893	- 4,622,872
Total	9,164,772	8,925,494
<hr/>		
Representante Legal		Contador

d. Impuestos por cobrar

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
ISR trimestral	-	-
ISO trimestral (4to.trimestre 2013)	63,041	59,889
IVA crédito fiscal (del 01/02/01 al 31/12/2013)	2,616,409	2,762,670
Total	2,679,450	2,822,559
<hr/>		
Representante Legal		Contador

e. Activos intangibles

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Programas de cómputo	402,452	400,052
(-) Depreciaciones acumuladas	- 379,228	- 365,218
Total	23,224	34,834
<hr/>		
Representante Legal		Contador

f. Inventarios

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Materias primas	6,425,689	6,821,980
Inventario en proceso	-	-
Inventario productos terminados	1,341,850	952,789
Inventario en tránsito	1,021,626	1,380,611
Total	8,789,165	9,155,380
_____	_____	_____
Representante Legal	Contador	

g. Deudores comerciales

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Cientes locales	4,117,803	4,315,615
Cientes del exterior	1,596,288	1,580,904
Reserva para cuentas incobrables	- 171,423	- 176,896
Total	5,542,668	5,719,623
_____	_____	_____
Representante Legal	Contador	

Antigüedad de saldos (clientes locales)

Descripción		2013	2012
		Quetzales	Quetzales
Saldos al día	Cientes "A"	3,235,358	2,607,063
De 30 a 60 días	Cientes "B"	466,135	1,117,313
De 61 a 90 días	Cientes "C"	416,310	591,239
Total		4,117,803	4,315,615
_____		_____	_____
Representante Legal		Contador	

Antigüedad de saldos (clientes del exterior)

Descripción		2013	2012
		Quetzales	Quetzales
Saldos al día	Clientes "A"	1,211,902	1,318,316
De 30 a 60 días	Clientes "B"	384,386	169,789
De 61 a 90 días	Clientes "C"	-	92,799
Total		1,596,288	1,580,904
_____		_____	
Representante Legal		Contador	

h. Efectivo y equivalentes

Descripción		2013	2012
		Quetzales	Quetzales
Efectivo en caja		2,000	2,000
Banco locales		155,357	1,056,203
Bancos del exterior		261,694	44,164
Total		419,051	1,102,367
_____		_____	
Representante Legal		Contador	

i. Otras cuentas por cobrar

Descripción		2013	2012
		Quetzales	Quetzales
Anticipos a empleados		78,365	203,213
Seguros anticipados		44,027	21,496
Total		122,392	224,709
_____		_____	
Representante Legal		Contador	

j. Capital en acciones

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Capital autorizado 40,000 acciones con un valor nominal de Q 100.00 c/u	4,000,000	4,000,000
Capital por suscribir 10,000 acciones con un valor nominal de Q 100.00 c/u	- 1,000,000	- 1,000,000
Capital autorizado, suscrito y pagado 30,000 acciones con un valor nominal de Q 100.00 c/u	3,000,000	3,000,000
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

k. Utilidades acumuladas

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Utilidades acumuladas del año 1996 al año 2011	9,964,035	9,964,035
Año 2012	2,189,391	2,189,391
Año 2013	2,338,143	
Año 2013 se decretaron dividendos por Q 200,000	- 200,000	
Total	14,291,569	12,153,426
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

l. Reserva Legal

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Saldo anterior	591,518	476,287
Reserva legal del período	123,060	115,231
Total	714,578	591,518
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

m. Préstamos bancarios

Entidad	Garantía	Destino	Tasa	Plazo	2013	2012
					Quetzales	Quetzales
Banco "One"	Hipotecaria	Capital de trabajo	7.50%	5 años		
Corto plazo					1,005,000	
Largo plazo					3,015,000	
Banco "One" (varios Ptamos.)	Hipotecaria	Capital de trabajo	8.50%	5 años		
Corto plazo						1,005,000
Largo plazo					4,020,000	
Total					4,020,000	5,025,000

Representante Legal					Contador	

El crédito bancario adeudado al 2013 es a 5 años plazo, con una tasa de interés de 7.50% anual, el cual fue renegociado y consolidado en el mes de diciembre 2012 para ser cancelado en 60 cuotas niveladas mensuales, debiendo efectuar el último pago en el mes de diciembre de 2017.

n. Obligaciones a largo plazo de empleados

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Indemnización	963,390	896,397
Total	963,390	896,397

Representante Legal		Contador

ñ. Acreedores comerciales

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Acreedores locales	209,116	303,599
Acreedores del exterior	1,691,934	3,069,723
Total	1,901,050	3,373,322

Representante Legal		Contador

Antigüedad de saldos (acreedores locales)

Descripción		2013	2012
		Quetzales	Quetzales
Saldos al día	Acreedores "A"	154,746	63,757
De 30 a 60 días	Acreedores "B"	54,370	66,791
De 61 a 90 días	Acreedores "C"	-	173,051
De 91 días en adelante	Acreedores "D"	-	-
Total		209,116	303,599
_____		_____	
Representante Legal		Contador	

Antigüedad de saldos (acreedores del exterior)

Descripción		2013	2012
		Quetzales	Quetzales
Saldos al día	Acreedores "A"	270,709	491,156
De 30 a 60 días	Acreedores "B"	152,277	276,280
De 61 a 90 días	Acreedores "C"	152,272	276,270
De 91 días en adelante	Acreedores "D"	1,116,676	2,026,017
Total		1,691,934	3,069,723
_____		_____	
Representante Legal		Contador	

El saldo de noventa y un días en adelante corresponde al proveedor EuroPVC.

o. Anticipos sobre ventas

Descripción		2013	2012
		Quetzales	Quetzales
Proyectos especiales (condominios o edificios)		389,701	1,670,190
Proyectos (casas habitacionales)		104,286	395,875
Proyectos (mantenimientos)		54,887	170,475
Proyectos (renovaciones)		-	50,875
Total		548,874	2,287,415
_____		_____	
Representante Legal		Contador	

p. Obligaciones a corto plazo de empleados

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Aguinaldo	22,337	5,650
Bono 14	134,026	35,841
Vacaciones	342,426	13,360
Total	498,789	54,851
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

q. Otras cuentas por pagar

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Tarjeta de crédito Banco One Q	6,318	10,415
Tarjeta de crédito Banco One \$	17,850	21,496
Dividendos por pagar	200,000	
Total	224,168	31,911
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

Se decretaron dividendos para los socios Emiliano García y Liliana López por Q 1000,000 cada uno.

r. Impuestos por pagar

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Retenciones ISR empleados	3,425	2,854
ISO trimestral (4to. trimestre 2013 Octubre-diciembre)	63,041	59,889
ISR anual	439,262	429,840
IGSS cuota patronal	33,976	31,095
IGSS cuota laboral	12,952	11,854
Total	552,656	535,532
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

s. Intereses por pagar

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Intereses de préstamo (Ver nota m de ptmos. bancarios)	25,648	35,594
Total	25,648	35,594
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

t. Ventas

Descripción	Parcial	2012	Parcial	2011
	Quetzales	Quetzales	Quetzales	Quetzales
Locales		16,643,074		16,290,039
Proyectos especiales (condominios o edificios)	12,149,444		12,217,529	
Proyectos (casas habitacionales)	2,829,322		2,932,207	
Mantenimientos	1,165,015		814,503	
Renovaciones	499,293		325,800	
Del exterior		8,573,705		7,665,901
Proyectos especiales (condominios o edificios)	7,287,649		6,286,038	
Proyectos (casas habitacionales)	1,028,844		1,149,885	
Mantenimientos	257,212		229,978	
Total		25,216,779		23,955,940
<hr/>				
Representante Legal		Contador		

u. Costo de ventas

Descripción	Parcial	2013	Parcial	2012
	Quetzales	Quetzales	Quetzales	Quetzales
Locales		9,809,547		8,988,267
Proyectos especiales (condominios o edificios)	7,160,970		6,741,201	
Proyectos (casas habitacionales)	1,667,623		1,617,888	
Mantenimientos	686,668		449,413	
Renovaciones	294,286		179,765	
Del exterior		4,831,569		4,427,059
Proyectos especiales (condominios o edificios)	4,106,833		3,630,187	
Proyectos (casas habitacionales)	579,788		664,058	
Mantenimientos	144,948		132,814	
Total		14,641,116		13,415,326
<hr/>				
Representante Legal		Contador		

v. Otros ingresos

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Venta de vehículo	-	81,800
Diferencial cambiario	1,200	1,345
Total	1,200	83,145
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

w. Costo de distribución

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Sueldos	537,348	531,348
Bonificación 37-2001	24,000	21,000
Aguinaldo	69,694	44,261
Bono 14	69,694	44,261
Vacaciones	85,557	22,157
Indemnización	17,418	44,261
Arrendamiento punto de venta	177,102	176,432
Mantenimiento y decoración	57,000	56,000
Combustible y lubricantes	174,000	173,475
Comisiones	303,909	302,522
Comunicación (celulares)	24,000	22,200
Cuota patronal IGSS	118,236	117,998
Energía eléctrica	22,437	21,328
Depreciaciones	25,902	29,308
Mantenimiento punto de venta	10,800	10,400
Viáticos	28,000	27,000
Mercadeo y publicidad	600,678	956,524
Total	2,345,775	2,600,475
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

x. Gastos de administración

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Sueldos	1,094,636	1,096,322
Bonificación 37-2001	45,000	45,500
Aguinaldo	91,138	91,324
Bono 14	91,138	91,324
Vacaciones	111,882	45,717
Indemnización	22,777	91,324
Atención a personal	251,795	252,598
Mantenimiento (limpieza outsourcing)	39,500	38,250
Mantenimiento equipo y asesoría software	134,795	133,895
Combustible y lubricantes	132,000	132,854
Comunicación (telefonos y celulares)	163,875	162,895
Mantenimiento programas y equipo de computación	165,852	142,852
IGSS cuota patronal	150,852	149,872
Energía eléctrica	71,375	70,985
Depreciaciones	91,716	262,875
Honorarios profesionales	840,524	637,485
Papelería y útiles	40,152	41,657
Cuentas incobrables (gasto)	25,450	23,489
Contratación de personal	95,000	105,000
Seguros	75,000	73,123
Viáticos	121,240	114,455
Gastos de representación	251,655	231,443
Total	4,107,352	4,035,239
_____	_____	_____
Representante Legal		Contador

y. Otros gastos

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Gastos bancarios (comisiones, cheques de caja, otros.)	925	875
Diferencial cambiario	1,375	1,625
Total	2,300	2,500
_____	_____	_____
Representante Legal		Contador

z. Costos financieros

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Intereses de préstamo bancario (Ver nota m de préstamos bancarios)	342,328	422,728
Total	342,328	422,728
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

aa. Gasto por impuestos a las ganancias

Descripción	2013	2012
	Quetzales	Quetzales
Utilidad del período	3,779,108	3,562,817
(-) Rentas exentas	-	-
(+) Gastos no deducibles	472,198	495,875
Renta imponible	4,251,306	4,058,692
Impuesto sobre la renta 31%	1,317,905	1,258,195
(-) DEDUCCIONES		
Pagos trimestrales ISR	(626,476)	(588,796)
Pagos trimestrales ISO	(252,167)	(239,559)
Impuesto sobre la renta por pagar	439,262	429,840
Utilidad después de impuesto	2,461,203	2,304,622
Reserva legal del período (5%)	123,060	115,231
Utilidad neta	2,338,143	2,189,391
<hr/>		
Representante Legal	Contador	

bb. Mano de obra directa

Descripción	Parcial	2013	Parcial	2012
	Quetzales	Quetzales	Quetzales	Quetzales
Producción		404,904		329,109
Salarios	245,267		186,614	
Bonificación 37-2001	24,279		22,317	
Bonificación por productividad	135,358		120,178	
Instalaciones		470,646		400,728
Salarios	349,968		289,378	
Bonificación 37-2001	30,000		28,452	
Bonificación por productividad	90,678		82,898	
Total		875,550		729,837
<hr/>				
Representante Legal	Contador			

cc. Gastos de fabricación

Descripción	Parcial	2013	Parcial	2012
	Quetzales	Quetzales	Quetzales	Quetzales
<u>Producción</u>		649,217		491,973
Mano de obra indirecta	133,495		110,732	
Obligaciones a los empleados - MOD	115,588		68,302	
Obligaciones a los empleados - MOI	37,287		21,942	
IGSS cuota patronal - MOD	42,973		31,046	
IGSS cuota patronal - MOI	13,862		12,419	
Viáticos	15,440		12,419	
Energía eléctrica	79,502		77,615	
Servicios de transporte	8,784		7,451	
Mantenimiento de maquinaria	51,186		49,895	
Materiales de producción	57,852		78,419	
Depreciaciones	93,248		21,733	
<u>Bodega</u>		233,020		146,561
Mano de obra indirecta	151,593		102,977	
Obligaciones a los empleados - MOI	41,015		16,799	
IGSS cuota patronal - MOI	15,248		9,631	
Viáticos	1,852		1,329	
Depreciaciones	23,312		15,825	
<u>Instalaciones</u>		573,173		468,154
Mano de obra indirecta	152,271		104,822	
Obligaciones a los empleados - MOD	137,960		79,910	
Obligaciones a los empleados - MOI	41,015		26,282	
IGSS cuota patronal - MOD	51,290		42,885	
IGSS cuota patronal - MOI	15,248		11,313	
Viáticos	30,335		28,994	
Combustible y lubricantes	48,622		67,887	
Impuestos, tasas y contribuciones	10,431		12,425	
Mantenimiento de vehículos	39,409		50,152	
Materiales para instalación	7,737		5,590	
Depreciaciones	38,855		37,894	
Total		1,455,410		1,106,688
<hr/>				
Representante Legal			Contador	

5.1.4 Aplicación de los métodos de análisis a la información financiera proporcionada por D'Perfil, S.A.

Se aplicarán los cuatro métodos indicados en el inicio de este capítulo de la siguiente manera:

- a) Método vertical (ver página 39 a la 54)
- b) Método horizontal (ver Tablas 7 a la 13 / ver página 55 a la 62).
- c) Control presupuestal (ver Tabla 15, página 65 a la 66).
- d) Punto de equilibrio (ver figura 8, página 63 a la 65).

a) Método vertical (ver página 39 a la 54)

El método vertical determina las relaciones en un solo período y se analiza a través de los siguientes procedimientos:

Porcentajes integrales totales y parciales (ver página 40 a la 41)

Razones simples (ver página 41 a la 52)

Razones estándar (ver página 52 a la 54)

- **Porcentajes integrales totales y parciales** (ver páginas 40 a la 41)

Este método analiza los estados financieros de un solo período. El objetivo radica en establecer porcentualmente lo que representa cada rubro y cada cuenta respecto del total de un conjunto o clase de cuentas y observar su comportamiento a lo largo del tiempo. Seguidamente se presenta el estado de situación financiera y estado del resultado integral de la empresa D'Perfil, S.A. aplicando porcentajes integrales totales y parciales.

Tabla 21

Estado de situación financiera D`Perfil, S.A. – porcentajes integrales

En este método se determinan las cuentas y rubros más representativos porcentualmente en relación al todo del estado financiero o un rubro.

D`Perfil, S.A. Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 (Cifras en Quetzales)							
	Notas	2013	% Total	% Parcial	2012	% Total	% Parcial
ACTIVOS							
Activos no corrientes							
Propiedades, planta y equipo (neto)	c	9,164,772	34.27%	77.23%	8,925,494	31.89%	75.75%
Impuestos por cobrar	d	2,679,450	10.02%	22.58%	2,822,559	10.09%	23.95%
Activos intangibles	e	23,224	0.09%	0.20%	34,834	0.12%	0.30%
		11,867,446	44.38%	100.00%	11,782,887	42.10%	100.00%
Activos corrientes							
Inventarios	f	8,789,165	32.87%	59.09%	9,155,380	32.72%	56.51%
Deudores comerciales	g	5,542,668	20.73%	37.27%	5,719,623	20.44%	35.30%
Efectivo y equivalentes	h	419,051	1.57%	2.82%	1,102,367	3.94%	6.80%
Otras cuentas por cobrar	i	122,392	0.46%	0.82%	224,709	0.80%	1.39%
		14,873,276	55.62%	100.00%	16,202,079	57.90%	100.00%
Activos totales		26,740,722	100%		27,984,966	100.00%	
PASIVOS Y PATRIMONIO							
Patrimonio							
Capital en acciones	j	3,000,000	11.22%	16.66%	3,000,000	10.72%	19.05%
Utilidades acumuladas	k	11,953,426	44.70%	66.39%	9,964,035	35.60%	63.28%
Utilidad neta del ejercicio	k / aa	2,338,143	8.74%	12.99%	2,189,391	7.82%	13.91%
Reserva legal	l	714,578	2.67%	3.97%	591,518	2.11%	3.76%
		18,006,147	67.34%	100.00%	15,744,944	56.26%	100.00%
Pasivos no corrientes							
Préstamos bancarios	m	3,015,000	11.27%	75.78%	4,020,000	14.36%	81.77%
Obligaciones a largo plazo de empleados	n	963,390	3.60%	24.22%	896,397	3.20%	18.23%
		3,978,390	14.88%	100.00%	4,916,397	17.57%	100.00%
Pasivos corrientes							
Acreedores comerciales	ñ	1,901,050	7.11%	39.97%	3,373,322	12.05%	46.06%
Anticipos sobre ventas	o	548,874	2.05%	11.54%	2,287,415	8.17%	31.23%
Préstamos bancarios	m	1,005,000	3.76%	21.13%	1,005,000	3.59%	13.72%
Obligaciones a corto plazo de empleados	p	498,789	1.87%	10.49%	54,851	0.20%	0.75%
Otras cuentas por pagar	q	224,168	0.84%	4.71%	31,911	0.11%	0.44%
Impuestos por pagar	r	552,656	2.07%	11.62%	535,532	1.91%	7.31%
Intereses por pagar	s	25,648	0.10%	0.54%	35,594	0.13%	0.49%
		4,756,185	17.79%	100.00%	7,323,625	26.17%	100.00%
Patrimonio y pasivos totales		26,740,722	100.00%		27,984,966	100.00%	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado de situación financiera 2013 - % integrales totales

Seguidamente se presentan las cuentas más representativas al 31 de diciembre del período 2013 (ver Tabla 21, página 94).

Activos

Propiedades, planta y equipo (ver nota c, pág. 81) incluye el 34.27%, el cual tiene su mayor inversión en el edificio donde opera la empresa y es el rubro más representativo en relación al total del activo, lo cual revela estabilidad para la empresa.

En Inventarios (ver nota f, pág. 82) se encuentra concentrado el 32.87%, principalmente en materia prima por un monto de Q 6,425,689 el cual se considera elevado en relación al costo utilizado mensualmente, seguidamente se observa inventario de producto terminado por Q 1,341,850 el cual no se facturó en el período 2013.

Deudores comerciales y efectivo: (ver nota g y h, pág. 82 y 83) es importante mencionar que del activo corriente se cuenta con el 22.29% para solventar deudas de manera inmediata (20.73% deudores comerciales y 1.57% de efectivo y equivalentes)

Pasivos y patrimonio

Utilidades acumuladas (ver nota k, pág. 84), con una participación porcentual del 44.70% del total de pasivos y patrimonio.

Se aprecia que el 67.34% de los recursos son propios o internos y el 32.66% proviene de recursos ajenos o externos; por otra parte, de los recursos ajenos el 17.79% es a corto plazo y el 14.88% es a largo plazo. El factor positivo de esta situación indica que el apalancamiento financiero es bajo y los bienes de la empresa no están totalmente comprometidos debido a que la mayoría de recursos es financiada internamente por los accionistas. Por otro lado, el factor negativo indica que no se está haciendo uso total del financiamiento externo al que puede ser acreedora la empresa.

Interpretación del estado de situación financiera – % integrales parciales

Las cuentas más relevantes detectadas al 31 de diciembre 2013 son las siguientes: (ver Tabla, 21 página 94)

Activos

El activo no corriente está integrado esencialmente por propiedades, planta y equipo con un 77.23% e impuestos por cobrar con un 22.58%.

El activo corriente está conformado principalmente por Inventarios con 59.04% y deudores comerciales con un 37.27%.

Pasivos y patrimonio

El patrimonio se conforma sobre todo por capital en acciones con un 16.66% y utilidades acumuladas con un 66.39%.

El pasivo no corriente está constituido especialmente por préstamos bancarios con un 75.78% y seguidamente por obligaciones a largo plazo de empleados con un 24.22% (tiene registrada la indemnización de los empleados y en su mayoría corresponde a empleados antiguos).

El pasivo corriente lo componen primordialmente acreedores comerciales con un 39.97%, anticipos sobre ventas con un 11.54% (principalmente por proyectos especiales, es decir de magnitudes considerables como condominios y edificios - ver nota o) y préstamos bancarios con un 21.13%.

Tabla 22**Estado del resultado integral D`Perfil, S.A. – porcentajes integrales**

Según este método, se establecen las cuentas y rubros más significativos porcentualmente en relación al todo del estado financiero o un rubro.

D`Perfil, S.A.							
Estado del resultado integral para el período que termina el 31 de diciembre de 2013							
(Gastos por función)							
(Cifras en Quetzales)							
	Notas	2013	% Total	% Parcial	2012	% Total	% Parcial
Ventas	t	25,216,779	100.00%	100.00%	23,955,940	100.00%	100.00%
Costo de ventas	u	14,641,116	58.06%	100.00%	13,415,326	56.00%	100.00%
Utilidad bruta		10,575,663	41.94%		10,540,614	44.00%	
Otros ingresos	v	1,200	0.00%	100.00%	83,145	-0.35%	100.00%
Costo de distribución	w	2,345,775	9.30%	100.00%	2,600,475	10.86%	100.00%
Gastos de administración	x	4,107,352	16.29%	100.00%	4,035,239	16.84%	100.00%
Otros gastos	y	2,300	0.01%	100.00%	2,500	0.01%	100.00%
Utilidad en operación		4,121,436	16.34%		3,985,545	16.64%	
Costos financieros	z	342,328	1.36%	100.00%	422,728	1.76%	100.00%
Utilidad del período		3,779,108	14.99%		3,562,817	14.87%	
Gasto por impuestos a las ganancias	aa	1,317,905	5.23%	100.00%	1,258,195	5.25%	100.00%
Reserva legal	aa	123,060	0.49%	100.00%	115,231	0.48%	100.00%
Utilidad neta		2,338,143	9.27%	100.00%	2,189,391	9.14%	100.00%
Utilidades acumuladas al comienzo del año	k	12,153,426			9,964,035		
Dividendos	q	200,000			-		
Utilidades acumuladas al final del año		14,291,569			12,153,426		

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado del resultado integral -% Integrales totales

Costo de ventas: (ver Tabla 23, pág. 98) al 31 de diciembre 2013 es el rubro de mayor trascendencia con un 58.06%, el cual en relación a la política de costos establecida (55% sobre precio de venta) muestra una variación que excede -Q 771,888 sobre la política; así mismo, se puede apreciar que los costos

locales y del exterior en su totalidad sobrepasan el costo establecido, teniendo mayor relevancia los proyectos especiales y proyectos con casas habitacionales.

Tabla 23

Costo de ventas según política de ventas D`Perfil, S.A.

Descripción	2013			2012		
	Costo política s/	Costo real	Variación	Costo política s/	Costo real	Variación
	Quetzales	Quetzales	Quetzales	Quetzales	Quetzales	Quetzales
Costo de ventas						
Locales						
Proyectos especiales (condominios o edificios)	6,682,194	7,136,080	- 453,886	6,719,641	6,730,469	- 10,828
Proyectos (casas habitacionales)	1,556,128	1,658,838	- 102,710	1,612,714	1,646,061	- 33,347
Mantenimientos	640,758	698,381	- 57,623	447,976	457,463	- 9,487
Renovaciones	274,611	291,358	- 16,747	179,191	182,448	- 3,257
Del exterior						
Proyectos especiales (condominios o edificios)	4,008,207	4,118,546	- 110,339	3,457,321	3,622,138	-164,817
Proyectos (casas habitacionales)	565,864	591,501	- 25,637	632,437	649,302	- 16,865
Mantenimientos	141,466	146,412	- 4,946	126,487	127,445	- 958
	13,869,228	14,641,116	- 771,888	13,175,767	13,415,326	-239,559

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Gastos de administración y costo de distribución (ver Tabla 22, página 97), son los otros dos componentes más significativos con un 16.29% y 9.30% consecutivamente.

Interpretación del estado del resultado integral - % Integrales parciales

Se analizan las ventas y su costo de ventas de acuerdo a las Tablas 22, 24 y 25 (ver página 97 y 99).

Ventas y costo de ventas: al 31 de diciembre 2013 se aprecia que las ventas que generaron mayores ingresos fueron las de proyectos especiales locales y del exterior, las cuales representan un 48.18% y un 28.90% consecutivamente, seguido de proyectos (casas habitacionales) locales con un 11.22%.

De igual manera que en los ingresos, se observan los mismos rubros en el costo de ventas con un 48.74%, 28.13% y 11.33% consecutivamente.

Tabla 24

Ventas por proyecto D`Perfil, S.A. – porcentajes integrales parciales

Descripción	2013	% Parcial	2012	% Parcial
	Quetzales		Quetzales	
Ventas Locales				
Proyectos especiales (condominios o edificios)	12,149,444	48.18%	12,217,529	51.00%
Proyectos (casas habitacionales)	2,829,323	11.22%	2,932,207	12.24%
Mantenimientos	1,165,015	4.62%	814,502	3.40%
Renovaciones	499,292	1.98%	325,801	1.36%
	16,643,074		16,290,039	
Del exterior				
Proyectos especiales (condominios o edificios)	7,287,649	28.90%	6,286,039	26.24%
Proyectos (casas habitacionales)	1,028,845	4.08%	1,149,885	4.80%
Mantenimientos	257,211	1.02%	229,977	0.96%
	8,573,705		7,665,901	
Total	25,216,779	100.00%	23,955,940	100.00%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 25

Costos por proyecto D`Perfil, S.A. – porcentajes integrales parciales

Descripción	2013	% Parcial	2012	% Parcial
	Quetzales		Quetzales	
Costo de ventas Locales				
Proyectos especiales (condominios o edificios)	7,136,080	48.74%	6,730,469	50.17%
Proyectos (casas habitacionales)	1,658,838	11.33%	1,646,061	12.27%
Mantenimientos	698,381	4.77%	457,463	3.41%
Renovaciones	291,358	1.99%	182,448	1.36%
	9,784,657		9,016,441	
Del exterior				
Proyectos especiales (condominios o edificios)	4,118,546	28.13%	3,622,138	27.00%
Proyectos (casas habitacionales)	591,501	4.04%	649,302	4.84%
Mantenimientos	146,412	1.00%	127,445	0.95%
	4,856,459		4,398,885	
Total	14,641,116	100.00%	13,415,326	100.00%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Costo de distribución (ver nota w, pág. 89): se observa que las partidas que generaron mayor gasto en el período 2013 corresponden a mercadeo y publicidad por Q 600,678, las cuales en comparación con el año 2012 por Q 956,524 se consideran razonables debido a que en años anteriores la política era no cobrar la publicidad de las empresas de Centro América a las que se exportan puertas y ventanas de PVC, lo anterior generaba gastos que no correspondían al ciclo normal de operaciones de la empresa. Seguidamente se generaron gastos considerables de sueldos por Q 537,348 y comisiones por Q 303,909.

Gastos de administración (ver nota x, pág. 90): las partidas con mayor incidencia al 31 de diciembre 2013 corresponden a sueldos por Q 1,094,636 y honorarios profesionales (honorarios gerencia general) por Q 840,524, del cual se observa un incremento considerable en relación al año 2012 que fue por Q 637,485 debido a que se contrató un asesor gerencial.

Gasto por impuesto a las ganancias (ver nota aa, página 91): se observa un monto de Q 472,198 de gastos no deducibles, lo cual incide en un incremento del 31% sobre el impuesto sobre la renta.

- **Razones simples** (ver páginas 41 a la 52)

Este método consiste en relacionar dos datos financieros que tienen correlación económica – financiera con el objetivo de evaluar el estatus y desempeño financiero de la empresa, permitiendo detectar deficiencias o desviaciones y sus causas. Seguidamente se presentan las razones simples o razones financieras de la empresa D`Perfil, S.A. a través de tablas para la debida comprensión de su cálculo:

Tabla 26 – razones de solvencia (ver páginas 42 a la 44)

Tabla 27 – razones de estabilidad (ver páginas 44 a la 45)

Tabla 28 – razones de rentabilidad (ver páginas 45 a la 49)

Tabla 29 – razones de actividad (ver páginas 49 a la 52)

Tabla 26**Razones simples de solvencia D`Perfil, S.A.** (ver páginas 42 a la 44)

Estas razones aportan una primera visión de la viabilidad de la empresa debido a que proporciona información acerca de la solvencia a corto plazo y de su capacidad para seguir siendo solvente en caso de una adversidad.

D`Perfil, S.A. RAZONES DE SOLVENCIA - PERÍODO 2013 Miden la capacidad de cubrir obligaciones a corto plazo (Cifras en Quetzales)					
Razón financiera	Fórmula	Cálculo 2013	Resultado 2013	Resultado 2012	Análisis 2013
Solvencia (Capacidad de pago)	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$	$\frac{14,873,276}{4,756,185}$	3.13	2.21	Muestra la capacidad de pago que tiene la empresa de Q 3.13 de activo corriente por cada Quetzal de pasivo corriente, mejor que el año anterior que fue de Q 2.21. De acuerdo a la medida estándar, esta razón está por encima del nivel de tolerancia que debe ser como mínimo de 2, es decir que es eficiente.
Liquidez o prueba del ácido (Capacidad de pago inmediata)	$\frac{\text{Activos corrientes (-) Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}}$	$\frac{6,084,111}{4,756,185}$	1.28	0.96	Indica que la capacidad de pago inmediata de la empresa es adecuada, ya que posee Q 1.28 de activo corriente inmediato por cada Q 1.00 adeudado de pasivo corriente, mayor que el año anterior que fue de 0.96. Este indicador se considera eficiente ya que la medida estándar es de 1.00 ó 0.80.
Solvencia-disponible (capacidad de pago disponible)	$\frac{\text{Efectivo (+) Valores negociables}}{\text{Pasivos corrientes}}$	$\frac{419,051}{4,756,185}$	0.09	0.15	Revela que la capacidad de pago disponible es sumamente débil, ya que solamente posee Q 0.09 de activo disponible por cada Q 1.00 adeudado de pasivo corriente, menor que el año anterior que fue de 0.15. De acuerdo a la medida estándar, esta razón está muy por debajo del nivel de tolerancia que debe ser entre 0.80 ó 0.40, es decir que es deficiente.
Activo defensivo	$\frac{\text{Activo defensivo}}{\text{Desembolsos diarios}}$	$\frac{5,961,719}{544,851}$	10.94	12.52	Esta razón revela que la empresa podrá operar durante 10 meses y 28 días (0.94 x 30) sin recurrir a los ingresos de ventas del próximo año o si en dado caso no se generarán ventas, menor que el año anterior que fue de 12.52. Este indicador es eficiente ya que el tiempo razonable según la medida estándar, deber ser de 6 meses.
Capital de trabajo	$\frac{\text{Activo corriente (-)}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{14,873,276 (-)}{4,756,185}$	10,117,091	8,878,454	La empresa muestra que dispone de capital neto de trabajo adecuado para las operaciones de la empresa por Q 10,117,091, mejor que el año anterior que fue de Q 8,878,454.

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación de razones de solvencia (ver Tabla 26, página101)

A juzgar por los resultados la empresa se encuentra en una situación de solvencia adecuada, de manera general la empresa cancela sus obligaciones a corto plazo sin inconvenientes; sin embargo, en caso de una emergencia o adversidad la empresa no posee suficiente activo disponible (efectivo y valores negociables) para protegerlos. La solvencia de la empresa se encuentra dentro de los parámetros razonables por lo siguiente:

La razón de solvencia revela que de ser necesario cancelar todas sus obligaciones a corto plazo a la empresa le quedaría un 2.13% de su activo corriente, lo cual es atractivo para los acreedores. La razón de liquidez o prueba del ácido indica que si fuese necesario cancelar su pasivo corriente con sus activos exigibles o disponibles, la empresa posee liquidez suficiente para afrontarlos. La razón de activo defensivo muestra que si se suspendieran las actividades por cualquier percance la empresa posee suficiente liquidez para operar durante 10 meses y 28 días.

Tabla 27

Razones simples de estabilidad D`Perfil, S.A. (ver páginas 44 a la 45)

Aportan una visión sobre la solvencia a largo plazo, el riesgo de invertir en la empresa y su viabilidad en el tiempo, así como si existe o no una estructura financiera óptima.

RAZONES DE ESTABILIDAD - PERÍODO 2013 Miden la capacidad de cubrir obligaciones a largo plazo (Cifras en Quetzales)					
COBERTURA (protección) Y APALANCAMIENTO (deuda)					
Razón financiera	Fórmula	Cálculo 2013	Resultado 2013	Resultado 2012	Análisis 2013
Estabilidad	$\frac{\text{Propiedad, planta y equipo (neto)}}{\text{Pasivo no corriente}}$	$\frac{9,164,772}{3,978,390}$	2.30	1.82	Indica que posee Q 2.30 de bienes de capital para garantizar cada Quetzal de pasivo no corriente, mejor que el año anterior que fue de 1.82. En esta razón la medida estándar es variable y se considera favorable, debido a que muestra un grado de protección adecuado a los acreedores.

RAZONES DE ESTABILIDAD - PERÍODO 2013					
Miden la capacidad de cubrir obligaciones a largo plazo					
(Cifras en Quetzales)					
COBERTURA (protección) Y APALANCAMIENTO (deuda)					
Razón financiera	Fórmula	Cálculo 2013	Resultado 2013	Resultado 2012	Análisis 2013
Inversión en propiedad, planta y equipo	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Propiedades, planta y Equipo neto}}$	$\frac{18,006,147}{9,164,772}$	1.96	1.76	Revela que los inversionistas financiaron la totalidad de propiedad, planta y equipo, ya que posee Q 1.96 de patrimonio en relación a cada Q 1.00 adquirido de bienes de capital, mayor que el año anterior que fue de 1.76. De acuerdo a la medida estándar, este indicador está muy por encima del parámetro estándar que es de 0.40 ó 0.20, es decir que es adecuado.
Solidez o disponibilidad de endeudamiento	$\frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$	$\frac{26,740,722}{8,734,575}$	3.06	2.29	Señala que posee Q 3.06 de activo total por cada Quetzal de pasivo total, mayor que el año anterior que fue de 2.29. La razón se considera favorable ya que la medida estándar es de 1.5 ó más.
Cobertura financiera	$\frac{\text{Ganancia antes de costos financieros}}{\text{Costos financieros}}$	$\frac{4,121,436}{342,328}$	12.04	9.43	Muestra la capacidad que tiene la empresa en su ganancia operacional de Q 12.04 para cubrir cada Quetzal de intereses por financiamientos, mayor al del año anterior que fue de 9.43. Este indicador se considera razonable ya que existe capacidad para cubrir el costo financiero, acá la medida estándar es variable.
Propiedad o autonomía	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo total}}$	$\frac{18,006,147}{26,740,722}$	0.67	0.56	Revela que el 67% de financiamiento interno (accionistas) fue utilizado para la adquisición de activos totales, mayor a la del año anterior que fue de 0.56. Este indicador está por encima de la medida estándar, que debe ser un parámetro razonable de 0.40, es decir que no es adecuado.
Endeudamiento o apalancamiento financiero	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	$\frac{8,734,575}{26,740,722}$	0.33	0.44	Revela que el 33% de financiamiento externo (terceros) fue utilizado para la adquisición de activos totales, menor a la del año anterior que fue de 0.44. De acuerdo a la medida estándar, esta razón está por debajo del parámetro razonable que deber ser de 0.60, es decir que no es razonable.

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación de razones de estabilidad (ver Tabla 27, páginas 102 y 103)

De manera general la empresa posee una estructura financiera óptima ya que su grado de estabilidad y solvencia reflejan un grado adecuado de protección para cubrir sus pasivos a largo plazo y por ende los acreedores encontrarán garantías

suficientes para invertir en la empresa. Con respecto a la inversión en propiedades, planta y equipo, muestra que la totalidad de activo fue adquirido con capital de la empresa, por lo que cabe indicar que el patrimonio no debe ser utilizado exclusivamente para financiar la compra de bienes de capital. De la misma manera refleja soporte adecuado en sus utilidades operacionales para cubrir los intereses generados por financiamientos contractuales. Revelan un bajo nivel de apalancamiento, dado que las razones evidencian que el 67% de los bienes es financiado por los accionistas y el 33% por fuentes externas, lo cual indica que el uso del apalancamiento financiero disponible no está siendo óptimamente utilizado.

Tabla 28

Razones simples de rentabilidad D`Perfil, S.A. (ver páginas 45 a la 49)

Miden el éxito o fracaso que tiene la empresa ya que indican cuan rentable es o la capacidad que tiene de generar utilidades.

D`Perfil, S.A. RAZONES DE RENTABILIDAD - PERIODO 2013 Miden la capacidad de generar utilidades (Cifras en Quetzales)					
RENTABILIDAD Y VALOR DE MERCADO					
Razón financiera	Fórmula	Cálculo 2013	Resultado 2013	Resultado 2012	Análisis 2013
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{10,575,663}{25,216,779}$	41.94%	44.00%	Muestra que obtuvo 41.94% de utilidad bruta por el 100% de las ventas, menor a la del año anterior que fue de 44.00%. Esta razón es favorable, debido a que se encuentra dentro del parámetro de medida estándar que es de 40% ó 60%.
Margen de utilidad operativa	$\frac{\text{Utilidad en operación}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{4,121,436}{25,216,779}$	16.34%	16.64%	Revela que generó 16.34% de ganancia operativa por el 100% de las ventas, menor que la del año anterior que fue de 16.64%. De acuerdo a la medida estándar, este indicador está por debajo del parámetro razonable que deber entre un 25% ó 35%, es decir que no es adecuado.
Margen de utilidad neta	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{2,338,143}{25,216,779}$	9.27%	9.14%	Indica que generó 9.27% de utilidad neta por el 100% de las ventas, mayor a la del año anterior que fue de 9.14%. La razón es deficiente, debido a que está por debajo de la medida estándar razonable que deber ser entre un 20% ó 30%.

D'Perfil, S.A.					
RAZONES DE RENTABILIDAD - PERIODO 2013					
Miden la capacidad de generar utilidades					
(Cifras en Quetzales)					
RENTABILIDAD Y VALOR DE MERCADO					
Razón financiera	Fórmula	Cálculo 2013	Resultado 2013	Resultado 2012	Análisis 2013
ROI - Rendimiento sobre inversión (antes de intereses e impuestos)	$\frac{\text{Utilidad en operación}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{4,121,436}{26,740,722}$	15.41%	14.24%	Señala que generó 15.41% de ganancia en operación por la inversión en activos totales, mayor que la del año anterior que fue de 14.24%.
ROA - Rendimiento sobre inversión (después de intereses e impuestos)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	$\frac{2,338,143}{26,740,722}$	8.74%	7.82%	Indica que generó un 8.74% de utilidad neta por la inversión en activo total, mayor que el año anterior que fue de 7.82%. De acuerdo a la medida estándar, este indicador es eficiente debido a que está dentro nivel razonable que debe ser entre 3% ó 10%.
ROE - Rendimiento sobre patrimonio	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{2,338,143}{18,006,147}$	12.99%	13.91%	Señala que generó 12.99% de ganancia neta por la inversión de los accionistas, menor que la del año anterior que fue de 13.91%. La razón es deficiente, dado que está por debajo de la medida estándar que debe ser de un 20% ó 30%.
UPA - Utilidad por acción	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{No. De acciones comunes}}$	$\frac{2,338,143}{30,000}$	77.94	72.98	Revela que la utilidad neta por cada acción común fue de Q 77.94, mayor que la del año anterior que fue de 72.98.

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D'Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación de razones de rentabilidad (ver Tabla 28, páginas 104 y 105)

De manera general la capacidad que tiene la empresa de generar utilidades es menor a la del sistema bancario, lo cual no es atractivo para los accionistas ni para inversores externos; empero, se debe considerar que existen inventarios de producto terminado pendientes de facturar del período 2013 por Q 1,341,850 (precio de costo 55%) los cuales con precio de venta según política de la empresa serían de Q 2,439,727 y habría una utilidad de Q 1,097,877, de haberlos facturado oportunamente el panorama de la rentabilidad sería superior.

Partiendo de lo anterior se deduce que la empresa posee potencial en el mercado para generar beneficios.

Tabla 29

Razones simples de actividad D`Perfil, S.A. (ver páginas 49 a la 52)

Estas razones miden la destreza de la empresa para manejar los activos. Su propósito es establecer la eficiencia en el uso de los recursos para la generación de ventas.

<p style="text-align: center;">D`Perfil, S.A. RAZONES DE ACTIVIDAD - PERÍODO 2013 Mide la eficiencia en el uso de los activos o recursos (Cifras en Quetzales)</p>					
Razón financiera	Fórmula	Cálculo 2013	Resultado 2013	Resultado 2012	Análisis 2013
Rotación de cuentas por cobrar	Ventas netas (crédito)	<u>25,216,779</u>	4.48	4.30	Señala que las cuentas por cobrar rotaron 4.48 veces al año, mejor que el año anterior que fue de 4.30. La razón es favorable, dado que superó a la medida estándar que es de 3 veces al año.
	Promedio de cuentas por cobrar	(5,542,668+5,719,623) / 2			
Plazo medio de cobranza	<u>360 ó 365 días</u>	<u>360</u>	80	84	Muestra que el período promedio de recuperación del crédito es de 80 días, menor a la del año anterior que fue de 84 días. Este indicador es razonable, debido a que es menor que el parámetro estándar de 90 días.
	Rotación de cuentas por cobrar	4.48			
Rotación de cuentas por pagar	<u>Compras al crédito</u>	<u>16,201,609</u>	6.14	5.41	Revela que las cuentas por pagar rotaron 6.14 veces al año, superior al año anterior que fue de 5.41. El resultado es eficiente, ya que la medida estándar indica que debe rotar como mínimo 3 veces al año.
	Promedio de cuentas por pagar	(1,901,050+3,373,322) / 2			
Plazo medio de pago	<u>360 ó 365 días</u>	<u>360</u>	59	67	Indica que cancela a los acreedores cada 59 días, menor que el año anterior que fue de 67 días. La razón se considera favorable ya que la medida estándar indica que no debe sobrepasar los 90 días.
	Rotación de cuentas por pagar	6.14			

<p style="text-align: center;">D'Perfil, S.A. RAZONES DE ACTIVIDAD - PERÍODO 2013 Mide la eficiencia en el uso de los activos o recursos (Cifras en Quetzales)</p>					
Razón financiera	Fórmula	Cálculo 2013	Resultado 2013	Resultado 2012	Análisis 2013
Rotación de activo total	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de activos totales}}$	$\frac{25,216,779}{(26,740,722+27,984,966) / 2}$	0.92	0.88	Señala que la inversión en activos totales rotó 0.92 veces al año para generar ventas netas, mayor al del año anterior que fue de 0.88. En este indicador la medida estándar es variable, no obstante el resultado se considera favorable debido a que el activo rotó casi 1 vez al año para generar ventas.
Rotación de propiedades, planta y equipo	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio propiedades, planta y equipo (neto)}}$	$\frac{25,216,779}{(9,164,772+8,925,494) / 2}$	2.79	2.70	Muestra que los bienes de capital rotaron 2.79 veces al año para generar ventas netas, mejor que el año anterior que fue de 2.70. De acuerdo a la medida estándar que es variable, esta razón se considera favorable.
Rotación de materias primas	$\frac{\text{Costo materia prima consumida}}{\text{Promedio inv. materias primas}}$	$\frac{12,699,217}{(6,425,689 + 6,821,980) / 2}$	1.92	1.71	Refleja que el inventario de materia prima rotó 1.92 veces al año al proceso productivo, mayor que el año anterior que fue de 1.71. El indicador es deficiente, dado que la medida estándar indica que deber rotar por lo menos de 3 veces al año.
Plazo medio de consumo materia prima	$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de materias primas}}$	$\frac{360}{1.92}$	188	211	Indica que tarda 188 días en utilizar la materia prima en existencia, menor que el año anterior que fue de 211 días. De acuerdo a la medida estándar, esta razón es deficiente ya que debe consumirse como mínimo antes de 90 días.
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventario}}$	$\frac{14,641,116}{(1,341,850 + 952,789) / 2}$	12.76	11.30	Indica que el inventario de producto terminado rotó 12.76 veces al año, mejor que el año anterior que fue de 11.30. El resultado es favorable, dado que rotó más de 3 veces al año, que es lo que indica el parámetro estándar.

D'Perfil, S.A. RAZONES DE ACTIVIDAD - PERÍODO 2013 Mide la eficiencia en el uso de los activos o recursos (Cifras en Quetzales)					
Razón financiera	Fórmula	Cálculo 2013	Resultado 2013	Resultado 2012	Análisis 2013
Plazo medio de ventas	$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de inventarios}}$	$\frac{360}{12.76}$	28	32	Muestra que la empresa tardó 28 días en promedio para vender su inventario, menor que el año anterior que fue de 32 días. De acuerdo a la medida estándar, esta razón tarda menos días del nivel razonable que deben ser como mínimo de 90 días, por lo que es favorable.

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D'Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación de razones de actividad (ver Tabla 29, páginas 106,107 y 108)

De manera general las razones revelan inadecuada administración en el uso de los recursos, a excepción de la rotación de activo total y rotación de propiedades, planta y equipo.

Las razones de rotación de cuentas por cobrar y plazo medio de cobranza según el parámetro estándar es razonable; empero, cabe mencionar que la antigüedad de las cuentas por cobrar debe mantenerse al día (una cartera sana mensualmente), es decir que debe recuperarse de acuerdo a los treinta días crédito que otorga la política de la empresa, por lo anterior se considera deficiente el manejo de esta área.

El resultado de las razones de rotación de cuentas por pagar y plazo promedio de pago según los parámetros estándar es razonable; sin embargo, la empresa debe cumplir con los días de crédito otorgados por los acreedores (30 a 45 días), caso contrario empaña la imagen ante los acreedores y entidades que brindan financiamiento ya que evidencian el uso ineficiente de los recursos para cumplir con el pago de sus obligaciones. No obstante, es importante mencionar que al revisar la antigüedad de saldos (ver nota ñ, pág. 85 y 86) se determinó

que las cuentas de 30 a 90 días se pagan con regularidad; sin embargo, las cuentas de 91 días en adelante (del exterior) corresponden a EuroPVC (el mayor proveedor de materia prima en el exterior), lo cual afecta considerablemente el resultado de este indicador.

La razón de rotación de activo total, atañe a la administración e indica eficiencia financiera en el uso de los recursos debido a que la totalidad del activo rotó casi una vez al año para generar ventas, lo cual es atractivo para los inversionistas. Con respecto a la rotación de propiedades, planta y equipo, se considera razonable debido a que se tiene una inversión fuerte en los bienes de capital.

En relación a la rotación de materias primas y el plazo medio de consumo, la rotación es demasiado lenta y los días para consumirla tarda más de 6 meses (188 días), lo cual revela una inversión excesiva y ociosa en los inventarios de materia prima.

Y para finalizar la rotación de inventarios y el plazo medio de ventas, aparentemente son razonables en comparación con las medidas estándar, pero si se considera que el inventario de producto terminado es un producto que ya está vendido (se produce de acuerdo a las ventas ejecutadas) no debería permanecer demasiado tiempo en existencia, por lo que se concluye que los resultados no son favorables para la empresa.

Sistema Du Pont o de control financiero extendido (ver Figura 6 y 7, páginas 47 a la 49). Anteriormente se analizaron las razones financieras que plasman la capacidad de generar utilidades de la empresa y la manera en que esta ha utilizado sus recursos o activos; sin embargo, lo anterior se puede plasmar más explícitamente a través del sistema Du Pont extendido. El sistema Du Pont extendido muestra detalladamente a través de una rama los elementos que generan el ROE (rendimiento de los accionistas) como lo son: ROA (muestra los elementos que conforman el estado del resultado integral y los elementos que componen la parte de la inversión en recursos – activos del estado de situación

Interpretación del sistema Du Pont extendido (ver figura 9, página 110)

Se aprecia que se generó un rendimiento para los accionistas (ROE) bajo ya que generó solamente un 12.99%, lo anterior fue debido a que el rendimiento que se obtuvo por la explotación de los recursos o activos (ROA) generó un 8.74%, lo anterior aunado al multiplicador de capital por 1.49 generó el resultado obtenido en ROE por 12.99%.

Ahora bien, al profundizar en la razón del por qué se generó un ROA relativamente bajo se puede apreciar que el beneficio neto que obtuvo la empresa por las ventas generadas fue solamente de 9.27%, esto aunado con la contribución del activo total para la generación de ventas el cual fue de 0.92 generaron un rendimiento sobre la inversión o activos (ROA) relativamente bajo. Lo anterior revela que la administración no ha logrado generar las utilidades esperadas por los accionistas, así mismo que los activos de la empresa no están contribuyendo a la generación de utilidades por inadecuada administración principalmente en inventarios e impuestos por cobrar (IVA crédito de exportadores).

- **Razones estándar** (ver página 52 a la 54)

Son razones simples promediadas o bien son medidas generales de eficiencia que determinan las desviaciones con base a su comparación. Seguidamente se presentan los principales rubros de los estados financieros para determinar las principales razones simples y con base a estas proceder a la determinación de las razones estándar, así como un resumen de las mismas y un estado comparativo de razones estándar versus razones simples para su debido análisis e interpretación.

Tabla 30**Cuadro A. Principales rubros de los estados financieros D`Perfil, S.A.**

Descripción	2013	2012	2011
	Quetzales	Quetzales	Quetzales
Activo corriente	14,873,276	16,202,079	14,607,139
Pasivo corriente	4,756,185	7,323,625	6,840,933
Activo no corriente	11,867,446	11,782,887	11,531,611
Pasivo no corriente	3,978,390	4,916,397	5,857,495
Activos totales	26,740,722	27,984,966	26,138,750
Pasivos totales	8,734,575	12,240,022	12,698,428
Utilidad neta	2,338,143	2,189,391	2,526,042
Ventas netas	25,216,779	23,955,940	25,742,890

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 31**Cuadro B. Principales razones simples determinadas D`Perfil, S.A.**

Razones	2013	2012	2011
Solvencia	3.13	2.21	2.14
Endeudamiento o apalancamiento	0.33	0.44	0.49
Margen de utilidad neta	9.27	9.14	9.81
Rotación activos totales	0.94	0.86	0.98

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Con base a la información anterior, se determinan las razones estándar sig.:

Tabla 32**Promedio aritmético D`Perfil, S.A. (ver página 53)**

Promedio Aritmético	\bar{X}	=	$\frac{\sum x}{n}$
	Es un promedio simple		
Solvencia	$\frac{7.47}{3}$	=	2.49
Endeudamiento	$\frac{1.25}{3}$	=	0.42
Margen de utilidad neta	$\frac{28.22}{3}$	=	9.41
Rotación activos totales	$\frac{2.78}{3}$	=	0.93

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 33**Mediana D`Perfil, S.A.** (ver página 53)

Mediana	Me = $\frac{n+1}{2}$	Es la razón que alcanza el 50% de los casos y supera el otro 50%	
Solvencia	$\frac{4}{2} = 2$	=	2.21
Endeudamiento	$\frac{4}{2} = 2$	=	0.44
Margen de utilidad neta	$\frac{4}{2} = 2$	=	9.14
Rotación activos totales	$\frac{4}{2} = 2$	=	0.86

Observaciones: Indica que le corresponde a la razón que ocupa el lugar número dos.

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 34**Moda D`Perfil, S.A.** (ver página 53)

Moda	La razón que se repite con frecuencia
Solvencia	= 0.00
Endeudamiento	= 0.00
Margen de utilidad neta	= 0.00
Rotación activos totales	= 0.00

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 35**Promedio geométrico D`Perfil, S.A. (ver página 54)**

Promedio geométrico	$P_g = \sqrt[n]{X}$ = Productos de la serie Busca una tasa de crecimiento geométrica para pronosticar datos		
Solvencia	$\frac{3}{\sqrt{14.77}}$	=	2.45
Endeudamiento	$\frac{3}{\sqrt{0.07}}$	=	0.41
Margen de utilidad neta	$\frac{3}{\sqrt{831.52}}$	=	9.40
Rotación activos totales	$\frac{3}{\sqrt{0.80}}$	=	0.93

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 36**Promedio armónico D`Perfil, S.A. (ver página 54)**

Promedio armónico	$P_a = \frac{n}{\Sigma \frac{1}{x}}$ = Indica la relación entre el No. De razones que pueden expresarse recíprocamente.		
Solvencia	$\frac{3}{1.24}$	=	2.42
Endeudamiento	$\frac{3}{7.41}$	=	0.40
Margen de utilidad neta	$\frac{3}{0.32}$	=	9.38
Rotación activos totales	$\frac{3}{3.24}$	=	0.93

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 37**Resumen de razones estándar – D`Perfil, S.A.**

Descripción	Razones estándar				
	Promedio aritmético	Mediana	Moda	Promedio geométrico	Promedio armónico
Solvencia	2.49	2.21	0.00	2.45	2.42
Endeudamiento	0.42	0.44	0.00	0.41	0.40
Margen de utilidad neta	9.41	9.14	0.00	9.40	9.38
Rotación activos totales	0.93	0.86	0.00	0.93	0.93

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

De las razones estándar determinadas anteriormente se consideran de mayor importancia las marcadas con un círculo en la Tabla 37, por lo que se procede a determinar un estado comparativo de razones estándar versus razones simples para su debida interpretación.

Tabla 38**Estado comparativo de razones estándar versus razones simples D`Perfil, S.A.**

Descripción	Razones estándar	Razones simples
Solvencia	2.49	3.13
Endeudamiento	0.42	0.33
Margen de utilidad neta	9.41	9.27
Rotación activos totales	0.93	0.94

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación de razones estándar (ver Tablas 30 a 37, páginas 111 a la 115)

Los resultados indican que la razón estándar de solvencia, que es la que da el parámetro de la eficiencia normal o ideal de 2.49 fue superada por la razón simple de 3.13, lo cual se considera favorable para la empresa.

Con respecto a la razón estándar de endeudamiento de 0.42, revela que no fue alcanzada por la razón simple de 0.33, lo cual no es razonable ya que refleja falta de uso del apalancamiento financiero disponible y la mayoría de los recursos son financiados por los accionistas.

Según este análisis la razón estándar de margen de utilidad neta de 9.41 no fue superada por la razón simple de 9.27 lo cual no es favorable para la empresa e indica que la empresa no generó negocios suficientes.

En relación a la rotación de activos totales de 0.93, indica que fue superada por la razón simple de 0.94, lo que se traduce en una mejora.

b) Método horizontal (ver Tablas 7 a 13, páginas 55 a la 62)

El método horizontal determina los cambios dados de un período a otro y se analiza a través de los siguientes procedimientos:

Aumentos y disminuciones (ver Tabla 7, páginas 55 a la 56)

Estado de variación de la ganancia bruta (ver Tablas 8 y 9, páginas 57 y 58)

Estado de variación de la ganancia neta (ver Tablas 10 y 11, páginas 58 y 59)

Estado comparativo (ver Tabla 12, páginas 60 y 61)

Método de tendencias (ver Tablas 13 y 14, páginas 61 y 62)

• **Aumentos y disminuciones** (ver Tabla 7, páginas 55 a la 56)

Su objetivo es determinar las variaciones de las cuentas de un período a otro en valores absolutos y relativos. Seguidamente se presenta la aplicación en el estado de situación financiera, estado del resultado integral y costo de producción de la empresa D`Perfil, S.A.

Tabla 39**Estado de situación financiera D`Perfil, S.A. - aumentos y disminuciones**

Esté método determina las variaciones más significativas de un período a otro.

D`Perfil, S.A.					
Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013					
(Cifras en Quetzales)					
	Notas	2013	2012	Aumento o disminución	
		Q	Q	Q	%
ACTIVOS					
Activos no corrientes					
Propiedades, planta y equipo (neto)	c	9,164,772	8,925,494	239,278	2.68%
Impuestos por cobrar	d	2,679,450	2,822,559	- 143,109	-5.07%
Activos intangibles	e	23,224	34,834	- 11,610	-33.33%
Activos corrientes					
Inventarios	f	8,789,165	9,155,380	- 366,215	-4.00%
Deudores comerciales	g	5,542,668	5,719,623	- 176,955	-3.09%
Efectivo y equivalentes	h	419,051	1,102,367	- 683,316	-61.99%
Otras cuentas por cobrar	i	122,392	224,709	- 102,317	-45.53%
Activos totales		<u>26,740,722</u>	<u>27,984,966</u>		
PASIVOS Y PATRIMONIO					
Patrimonio					
Capital en acciones	j	3,000,000	3,000,000	-	0.00%
Utilidades acumuladas	k	11,953,426	9,964,035	1,989,391	19.97%
Utilidad neta del ejercicio	k / aa	2,338,143	2,189,391	148,752	6.79%
Reserva Legal	l	714,578	591,518	123,060	20.80%
Pasivos no corrientes					
Préstamos bancarios	m	3,015,000	4,020,000	- 1,005,000	-25.00%
Obligaciones a largo plazo de empleados	n	963,390	896,397	66,993	7.47%
Pasivos corrientes					
Acreedores comerciales	ñ	1,901,050	3,373,322	- 1,472,272	-43.64%
Anticipos sobre ventas	o	548,874	2,287,415	- 1,738,541	-76.00%
Préstamos bancarios	m	1,005,000	1,005,000	-	0.00%
Obligaciones a corto plazo de empleados	p	498,789	54,851	443,938	809.35%
Otras cuentas por pagar	q	224,168	31,911	192,257	602.48%
Impuestos por pagar	r	552,656	535,532	17,124	3.20%
Intereses por pagar	s	25,648	35,594	- 9,946	-27.94%
Patrimonio y pasivos totales		<u>26,740,722</u>	<u>27,984,966</u>		

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado de situación financiera - aumentos y disminuciones (ver Tabla 39, página 117)

Respecto a las variaciones más significativas que se dieron en el estado de situación financiera al 31 de diciembre 2013 se observó lo siguiente:

Efectivo y equivalentes: disminuyó en valor absoluto -Q 683,316 y en valor relativo un -61.99% respecto del año anterior debido a que la mayoría de fondos captados por cobros fueron utilizados para cancelar a acreedores comerciales, principalmente a EuroPVC (ver nota ñ, páginas 85 y 86).

Otras cuentas por cobrar: indica un decremento absoluto de -Q 102,317 y en valor relativo de -45.53% respecto del año anterior debido a que se rebajaron anticipos a empleados pendientes de cobro en planillas (ver nota i, página 83).

Obligaciones a corto plazo de empleados: se incrementó en valor absoluto Q 443,938 y en valor relativo un 809.35% respecto del año anterior debido a que en el 2013 se registró el monto real adeudado por concepto de prestaciones laborales, lo reflejado en el 2012 no correspondía a la realidad de la deuda (ver nota p, página 87).

Otras cuentas por pagar: aumentó en valor absoluto Q 192,257 y en valor relativo un 602.48% en relación al año 2012 derivado básicamente por la provisión de dividendos decretados por Q 200,000 (ver nota q, página 87).

Anticipo sobre ventas: revela un decremento en valor absoluto -Q 1,738,541 y en valor relativo un -76.00% respecto del año anterior debido a que hubo una mejora en la gestión administrativa para liquidarlos y facturarlos.

Acreedores comerciales: indica que se generó una disminución en valores absolutos de -Q 1,472,272 y en valores relativos de -43.64% en relación al año 2012 debido a que una cantidad considerable de fondos se utilizó para cancelar a los acreedores y principalmente a EuroPVC (principal proveedor de materia prima).

Tabla 40**Estado del resultado integral D`Perfil, S.A. - aumentos y disminuciones**

El método de aumentos y disminuciones determina las variaciones más representativas en valores absolutos y relativos de un período a otro.

D`Perfil, S.A.					
Estado del resultado integral para el período que termina el 31 de diciembre de 2013					
(Gastos por función)					
(Cifras en Quetzales)					
	Notas	2013	2012	Aumento o disminución	
		Q	Q	Q	%
Ventas	t	25,216,779	23,955,940	1,260,839	5.26%
Costo de ventas	u	14,641,116	13,415,326	1,225,790	9.14%
Utilidad bruta		10,575,663	10,540,614		
Otros ingresos	v	1,200	83,145 -	81,945	-98.56%
Costo de distribución	w	2,345,775	2,600,475 -	254,700	-9.79%
Gastos de administración	x	4,107,352	4,035,239	72,113	1.79%
Otros gastos	y	2,300	2,500 -	200	-8.00%
Utilidad en operación		4,121,436	3,985,545		
Costos financieros	z	342,328	422,728 -	80,400	-19.02%
Utilidad del período		3,779,108	3,562,817		
Gasto por impuestos a las ganancias	aa	1,317,905	1,258,195	59,710	4.75%
Reserva legal	aa	123,060	115,231	7,829	6.79%
Utilidad neta		2,338,143	2,189,391	148,752	6.79%
Utilidades acumuladas al comienzo del año	k	12,153,426	9,964,035		
Dividendos	q	200,000	-		
Utilidades acumuladas al final del año		<u>14,291,569</u>	<u>12,153,426</u>		

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado del resultado integral - aumentos y disminuciones: seguidamente se presentan los rubros más significativos que sufrieron variaciones durante el período 2013:

Ventas: revela un incremento en valores absolutos de Q 1,260,839 y en valores relativos de 5.26% respecto al año anterior, primordialmente en mantenimientos y renovaciones locales y proyectos especiales (condominios y edificios) del exterior (ver nota t, página 88); este rubro se analizará más detalladamente en el estado de variación de la ganancia bruta.

Costo de ventas: aumentó en valor absoluto Q 1,225,790 y valor relativo 9.14% en relación al año anterior, principalmente en costos locales (ver nota u, página 88), así como proyectos especiales del exterior y mantenimientos; este rubro al igual que ventas se verá más tendidamente en el estado de variación de la ganancia bruta.

Otros ingresos: sufrió un decremento en valores absolutos de -Q 81,945 y en valores relativos de -98.56% respecto del año 2012 debido a que en el período 2012 se generaron ingresos extras por la venta de un vehículo (ver nota v, página 89).

Costo de distribución: disminuyó en valor absoluto -Q 254,700 y en valor relativo -9.79% respecto del año anterior, derivado primordialmente por el decremento en indemnizaciones (el dato registrado en el 2012 no estaba apegado a la realidad) y el decremento en mercadeo y publicidad (en el 2013 se cobró la publicidad a los países de Centro América a los cuales se exportan puertas y ventanas, y en el 2012 la política era no cobrar la publicidad a C.A. - ver nota w, página 89).

Costos financieros: disminuyó en valor absoluto -Q 80,400 y en valor relativo -19.02% en relación al período 2012 debido a que se redujo la deuda bancaria y no se generó más apalancamiento financiero (ver nota z, página 91).

Tabla 41**Estado de costo de producción D`Perfil, S.A. - aumentos y disminuciones**

Este método determina las variaciones más representativas en valores absolutos y relativos de un período a otro en el estado de costo de producción.

D`Perfil, S.A.					
Estado de costo de producción para el período que termina el 31 de diciembre de 2013					
(Cifras en Quetzales)					
	Notas	2013	2012	Aumento o disminución	
		Q	Q	Q	%
(+) Inventario I materia prima		6,821,980	7,983,141	-	1,161,161 -14.55%
Materias primas		12,302,926	10,619,579		1,683,347 15.85%
Materia prima disponible		19,124,906	18,602,720		
(-) Inventario II materia prima		6,425,689	6,821,980	-	396,291 -5.81%
Materia prima consumida o costo primo		12,699,217	11,780,740		
Mano de obra directa	bb	875,550	729,837		145,713 19.97%
Gastos de fabricación	cc	1,455,410	1,106,688		348,722 31.51%
Costo de conversión		2,330,960	1,836,525		
Sub-total (Costo primo y costo de conversión)		15,030,177	13,617,265		
(+) Inventario I en proceso		-	-	N/A	N/A
(-) Inventario II en proceso		-	-	N/A	N/A
Costo de producción		15,030,177	13,617,265		
(+) Inventario I productos terminados		952,789	750,850		201,939 26.89%
(-) Inventario II productos terminados		1,341,850	952,789		389,061 40.83%
Costo de ventas		14,641,116	13,415,326		

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado de costo de producción - aumentos y disminuciones (ver Tabla 41, página 121)

En relación a las variaciones más reveladoras que se presentan en el estado de costo de producción durante el período 2013 se indica lo siguiente:

Mano de obra directa: aumentó en valores absolutos Q 145,713 y en valores relativos un 19.97% con respecto al año anterior, derivado de la contratación de dos operarios en producción y un obrero para el departamento de instalaciones, ambos con el afán de mejorar la calidad del producto (ver nota bb, página 91).

Gastos de fabricación: se incrementó en valores absolutos Q 348,722 y en valores relativos un 31.51% en relación al período 2012 debido al hecho que: en producción se le aumentó el sueldo al jefe, se registró el monto real de obligaciones a los empleados (mano de obra directa e indirecta) y depreciaciones debido a que en el período 2012 los valores registrados no se apegan a la realidad. En bodega se contrató un jefe para el área debido a la necesidad de control adecuado en los inventarios, adicional se registraron los saldos correctos de obligaciones a los empleados (mano de obra indirecta) debido a que anteriormente se registraban equívocamente. En instalaciones se contrató una jefa para el área debido a la necesidad de supervisión y control de calidad por parte de un profesional capacitado, ya que anteriormente se delegaba al operario más capacitado; no obstante, se evidenciaba deficiencia en el área; así mismo, se registró el monto correcto de obligaciones a los empleados (mano de obra directa e indirecta) debido a que en el período anterior los saldos no se apegaban a la realidad (ver nota cc, página 92).

Inventarios: el inventario II de producto terminado aumentó en valores absolutos Q 389,061 y en valores relativos un 40.83%, lo cual evidencia que no se evaluó ni corrigió la inversión excesiva en este rubro y que al contrario se incrementó (ver nota f, página 82).

Tabla 42

Cuadro B. Estado de variación de la utilidad bruta - D`Perfil, S.A.

- aumentos y disminuciones (ver Tablas 8 y 9, página 57 y 58)

Este estado evalúa el comportamiento de las variables básicas (ventas, costos, unidades y precios) que inciden en el cálculo de la utilidad bruta, en relación al año anterior.

D`Perfil, S.A.						
Estado de variación de la utilidad bruta						
para el período que termina el 31 de diciembre 2013						
(Cifras en Quetzales)						
Descripción					Aumento o disminución	
					Q	Q
A)	Ventas					
a1)	Variación	251	Unidades x precio año anterior	7,003	=	1,757,656
a2)	Total	3672	Unidades x variación en precio de venta	- 135	= -	496,817
B)	Costos					
b1)	Variación	251	Unidades x costo año anterior	3,921	=	984,287
b2)	Total	3672	Unidades x variación en costo	66	=	241,503
					1	2
					1,260,839	1,225,790
Aumento en la utilidad bruta						35,049
					1,260,839	1,260,839

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Para la determinación del estado de variación de la utilidad bruta se partió de la siguiente información proporcionada por la administración de la empresa:

Tabla 43

Cuadro A. Información para elaborar estado de variación de la utilidad bruta D`Perfil, S.A.

Descripción	Año corriente	Año base	Variación
	2013	2012	Quetzales
	Quetzales	Quetzales	Quetzales
Ventas	25,216,779.00	23,955,940.00	1,260,839.00
Costos	14,641,116.00	13,415,326.00	1,225,790.00
Utilidad bruta	10,575,663.00	10,540,614.00	35,049.00
Unidades (M ²)	3,672	3,421	251
Precio de venta	6,867.31	7,002.61	- 135.30
Precio de costo	3,987.23	3,921.46	65.77

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado de variación de la utilidad bruta - aumentos y disminuciones (ver Tablas 42 y 43, página 123)

Con respecto a las variaciones se concluyó lo siguiente:

Ventas: Revela un incremento en el período 2013 por Q 1,260,839 respecto del año 2012 debido a que se vendieron 251 unidades más ($251 * Q 7,003 = Q 1,757,656$), adicional en el año 2013 se generó una disminución en el precio de venta por -Q 135 ($3,672 * -Q 135 = -Q 496,817$) respecto del período 2012, sumando las dos variantes anteriores se genera el aumento por Q 1,260,839 en ventas (considerar aproximaciones para efectos de cálculo).

Interpretado de otra manera:

Tabla 44

Interpretación de variaciones en ventas del estado de la utilidad bruta D`Perfil, S.A.

(Cifras en Quetzales)		
Descripción	Unidades	Ventas
En 2012 se vendieron	3,421 unidades a Q 7,003 =	Q 23,955,940
1) Eliminación de variación en unidades		
Si en 2012 se hubiesen vendido 251 unidades más como en el 2013.	251 unidades a Q 7,003 =	Q 1,757,656 VARIACIÓN
Total de unidades	3,672 unidades	
2) Ajuste para que las unidades no tengan variación		
Si en el 2012, las 3,672 unidades se hubiesen vendido al mismo precio del 2013, se daría la variación en precio de venta por Q -135 (Q 6,867 precio venta 2013 menos Q 7,003 precio venta 2012 = variación de Q -135)	3,672 unidades x Q -135 =	Q -496,817 VARIACIÓN
Total igual al 2013		Q 25,216,779

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Costos: Se observa un incremento por Q 1,225,790 en relación al año anterior debido a que se produjeron 251 unidades más ($251 * Q 3,921 = Q 984,287$), así mismo se generó un aumento en el precio de costo por Q 66 ($3,672 * Q 66 = Q 241,503$), sumando las dos variantes anteriores se genera el incremento en el período 2013 por Q 1,225,790 en costos, respecto del año 2012 (para efectos de cálculo considerar aproximaciones).

Mostrado de otra manera:

Tabla 45

Interpretación de variaciones en costos del estado de la utilidad bruta D`Perfil, S.A.

(Cifras en Quetzales)		
Descripción	Unidades	Costos
En 2012 se costearon	3,421 unidades a Q 3,921 =	Q 13,415,326
1) Eliminación de variación en unidades		
Si en 2012 se hubiesen costeado 251 unidades más como en el 2013.	251 unidades a Q 3,921 =	Q 984,287 VARIACIÓN
Total de unidades	3,672 unidades	
2) Ajuste para que las unidades no tengan variación		
Si en el 2012 las 3,672 unidades se hubiesen costeado al mismo precio del 2013, se daría la variación en precio de costo por Q 66 (Q 3,987 precio costo 2013 menos Q 3,921 precio costo 2012 =variación de Q 66)	3,672 unidades x Q 66 =	Q 241,503 VARIACIÓN
Total igual al 2013		Q 14,641,116

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Tabla 46

Estado de variación de la utilidad neta D`Perfil, S.A. - aumentos y disminuciones (ver Tablas 10 y 11, páginas 58 y 59)

Este método determina las causas que originaron aumentos o disminuciones en el estado la ganancia neta, respecto del año anterior.

D`Perfil, S.A.			
Estado de variación de la utilidad neta que para el período que termina el			
31 de diciembre de 2013			
(Cifras en Quetzales)			
No.	Descripción	Aumento o disminución	
		Q	%
I	<u>Partidas que tienden a aumentar la utilidad neta</u>		
	1) Aumento de ventas netas		
	Ventas netas 2013	25,216,779.00	
	Ventas netas 2012	23,955,940.00	
		1,260,839.00	5.26%
	2) Aumento en costo de ventas		
	Costo de ventas 2013	14,641,116.00	
	Costo de ventas 2012	13,415,326.00	
		1,225,790.00	9.14%
	3) Aumento en la utilidad bruta		
	Utilidad bruta 2013	10,575,663.00	
	Utilidad bruta 2012	10,540,614.00	
		35,049.00	0.33%
	4) Disminución en otros gastos		
	Gastos 2013	- 2,300.00	
	Gastos 2012	- 2,500.00	
		200.00	-8.00%
	5) Disminución en costo de distribución		
	Costo de distribución 2013	- 2,345,775.00	
	Costo de distribución 2012	- 2,600,475.00	
		254,700.00	-9.79%
	6) Disminución en costos financieros		
	Costos financieros 2013	- 342,328.00	
	Costos financieros 2012	- 422,728.00	
		80,400.00	-19.02%
	Total de partidas que tienden a aumentar la utilidad neta	370,349.00	
II	<u>Partidas que tienden a disminuir la utilidad neta</u>		
	1) Disminución en otros ingresos		
	Otros ingresos 2013	- 1,200.00	
	Otros ingresos 2012	- 83,145.00	
		81,945.00	-98.56%
	2) Aumento en gastos administración		
	Gastos administración 2013	4,107,352.00	
	Gastos administración 2012	4,035,239.00	
		72,113.00	1.79%
	3) Aumento en impuestos		
	I.S.R. 2013	1,317,905.00	
	I.S.R. 2012	1,258,195.00	
	Reserva legal 2013	123,060.00	
	Reserva legal 2012	115,231.00	
		7,829.00	6.79%
	Total de partidas que tienden a disminuir la utilidad neta	221,597.00	
III	<u>Aumento en la utilidad neta</u>		
	Utilidad neta 2013	2,338,143.00	
	Utilidad neta 2012	2,189,391.00	
		148,752.00	6.79%
	Aumento en la utilidad neta (Inciso I - Inciso II = Inciso III)	148,752.00	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado de variación de la utilidad neta - aumentos y disminuciones (ver Tabla 46, página 126)

En relación a las variaciones más significativas se observó lo siguiente:

Ventas: aumento en valor absoluto de Q 1,260,839 y en valor relativo de 5.26% con respecto al período 2012 derivado de la venta de 251 unidades más en el 2013, así mismo debe considerarse que el precio de venta sufrió una disminución de -Q 135.30 dada por la oferta y la demanda del mercado para poder competir.

Costo de ventas: incremento en valor absoluto de Q 1,225,790 y en valor relativo de 9.14% en relación al año anterior debido a que se produjeron 251 unidades más y el costo sufrió un incremento de 1% en el 2013 por alzas en moneda extranjera (EURO), adicionalmente deben considerarse las variaciones indicadas en el costo de producción (MOD y GF, ver páginas 121 y 122).

Costo de distribución (ver nota w, página 89): decremento en valor absoluto de Q 254,700 y en valor relativo de -9.79% en comparación con el año 2012 debido a que disminuyó el mercadeo y publicidad, así como el gasto de indemnización.

Costos financieros: indica una disminución en valor absoluto de Q 80,400 y en valor relativo de -19.02% respecto del año anterior debido a que disminuyó la deuda bancaria y no se generó más apalancamiento financiero.

Otros ingresos: se observa un decremento en valor absoluto de Q 81,945 y en valor relativo de -98.56% respecto del período 2012 debido a la venta de un vehículo.

- **Estado comparativo** (ver Tabla 12, páginas 60 y 61)

Este método permite comparar datos con el objeto de sacar conclusiones del mismo, la diferencia del método de aumentos y disminuciones con el comparativo radica en que el primero analiza cada rubro de manera independiente y el segundo en relación a un todo (activo, pasivo, otros). Seguidamente se presenta aplicado el estado de situación financiera.

Tabla 47**Estado de situación financiera D`Perfil, S.A. - método comparativo**

De acuerdo a este método, se comparan datos del período 2013 al período 2012 para determinar los cambios y concluir en las causas que los originaron.

D'Perfil, S.A.							
Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013							
(Cifras en Quetzales)							
	Notas	2013		2012		Aumento o disminución	
		Q	%	Q	%	Q	%
ACTIVOS							
Activos no corrientes							
Propiedades, planta y equipo (neto)	c	9,164,772	34.27%	8,925,494	31.89%	239,278	2.38%
Impuestos por cobrar	d	2,679,450	10.02%	2,822,559	10.09%	-143,109	-0.07%
Activos intangibles	e	23,224	0.09%	34,834	0.12%	-11,610	-0.04%
Activos corrientes							
Inventarios	f	8,789,165	32.87%	9,155,380	32.72%	-366,215	0.15%
Deudores comerciales	g	5,542,668	20.73%	5,719,623	20.44%	-176,955	0.29%
Efectivo y equivalentes	h	419,051	1.57%	1,102,367	3.94%	-683,316	-2.37%
Otras cuentas por cobrar	i	122,392	0.46%	224,709	0.80%	-102,317	-0.35%
Activos totales		26,740,722	100.00%	27,984,966	100.00%	-1,244,244	0.00%
PASIVOS Y PATRIMONIO							
Patrimonio							
Capital en acciones	j	3,000,000	11.22%	3,000,000	10.72%	-	0.50%
Utilidades acumuladas	k	11,953,426	44.70%	9,964,035	35.60%	1,989,391	9.10%
Utilidad neta del ejercicio	k / aa	2,338,143	8.74%	2,189,391	7.82%	148,752	0.92%
Reserva Legal	l	714,578	2.67%	591,518	2.11%	123,060	0.56%
Pasivos no corrientes							
Préstamos bancarios	m	3,015,000	11.27%	4,020,000	14.36%	-1,005,000	-3.09%
Obligaciones a largo plazo de empleados	n	963,390	3.60%	896,397	3.20%	66,993	0.40%
Pasivos corrientes							
Acreedores comerciales	ñ	1,901,050	7.11%	3,373,322	12.05%	-1,472,272	-4.94%
Anticipos sobre ventas	o	548,874	2.05%	2,287,415	8.17%	-1,738,541	-6.12%
Préstamos bancarios	m	1,005,000	3.76%	1,005,000	3.59%	-	0.17%
Obligaciones a corto plazo de empleados	p	498,789	1.87%	54,851	0.20%	443,938	1.67%
Otras cuentas por pagar	q	224,168	0.84%	31,911	0.11%	192,257	0.72%
Impuestos por pagar	r	552,656	2.07%	535,532	1.91%	17,124	0.15%
Intereses por pagar	s	25,648	0.10%	35,594	0.13%	-9,946	-0.03%
Patrimonio y pasivos totales		26,740,722	100.00%	27,984,966	100.00%	-1,244,244	0.00%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado de situación - estados comparativos (ver Tabla 47, página128). Con respecto a las variaciones detectadas se expone lo siguiente:

Respecto al activo no corriente, se aprecia que en propiedades, planta y equipo se generó un incremento de Q 239,278 (2.38%) en relación al año anterior por la adquisición de accesorios que alargan la vida útil de la maquinaria de corte, atornillamiento y soldadura.

Ahora bien al observar el activo corriente se observa un decremento en inventarios (ver nota f, página 82) primordialmente por materia prima e inventario en tránsito por -Q 366,215 en valor absoluto y 0.15% en valor relativo, así mismo se aprecia que el efectivo y equivalentes tuvo un decremento en valor absoluto de -Q 683,316 y en valor relativo de -2.37%, generados por la recuperación de cartera morosa y colocados primordialmente en acreedores comerciales para la disminución de la deuda (principalmente EuroPVC, ver nota ñ – pág. 85 y 86).

En el patrimonio se observa un aumento en utilidades acumuladas de Q 1,989,391 en valor absoluto y 9.10% en valor relativo debido a la utilidad generada en el período 2012 de Q 2,189,391 y el decreto de dividendos por Q 200,000 en el período 2013.

Al observar el pasivo no corriente se generó una disminución en préstamos bancarios de -Q 1,005,000 en valor absoluto y -3.09% en valor relativo debido a que se abonó la deuda y no se utilizó más apalancamiento financiero.

Con relación al pasivo corriente muestra un decremento en acreedores comerciales en valor absoluto por -Q 1,472,272 y en valor relativo por -4.94% primordialmente por pagos a EuroPVC, con respecto a los anticipos sobre ventas disminuyeron en valor absoluto un -Q 1,738,541 y en valor relativo un -6.12% derivado de una mejora administrativa en la facturación.

- **Método de tendencias** (ver Tablas 13 y 14, páginas 61 y 62)

Este método presenta los rubros de los estados financieros de varios años en valores relativos (%), en relación al monto de un año base.

Tabla 48**Estado de situación financiera D`Perfil, S.A. - método de tendencias**

Según este método se presentan los rubros de los años 2012 y 2013 en valores relativos (%), en relación al monto del año base 2011.

D`Perfil, S.A.							
Estado de tendencias							
Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013							
(Cifras en Quetzales)							
Notas	2011	2012	2013	2011	2012	2013	
	Q	Q	Q	%	%	%	
ACTIVOS							
Activos no corrientes							
Propiedades, planta y equipo (neto)	c	8,828,925	8,925,494	9,164,772	100.00%	101.09%	103.80%
Impuestos por cobrar	d	2,650,425	2,822,559	2,679,450	100.00%	106.49%	101.10%
Activos intangibles	e	52,261	34,834	23,224	100.00%	66.65%	44.44%
		11,531,611	11,782,887	11,867,446	100.00%	102.18%	102.91%
Activos corrientes							
Inventarios	f	8,735,330	9,155,380	8,789,165	100.00%	104.81%	100.62%
Deudores comerciales	g	5,417,429	5,719,623	5,542,668	100.00%	105.58%	102.31%
Efectivo y equivalentes	h	221,578	1,102,367	419,051	100.00%	497.51%	189.12%
Otras cuentas por cobrar	i	232,802	224,709	122,392	100.00%	96.52%	52.57%
		14,607,139	16,202,079	14,873,276	100.00%	110.92%	101.82%
Activos totales		26,138,750	27,984,966	26,740,722	100.00%	107.06%	102.30%
PASIVOS Y PATRIMONIO							
Patrimonio							
Capital en acciones	j	3,000,000	3,000,000	3,000,000	100.00%	100.00%	100.00%
Utilidades acumuladas	k	8,435,075	9,964,035	11,953,426	100.00%	118.13%	141.71%
Utilidad neta del ejercicio	k/aa	1,528,960	2,189,391	2,338,143	100.00%	143.19%	152.92%
Reserva Legal	l	476,287	591,518	714,578	100.00%	124.19%	150.03%
		13,440,322	15,744,944	18,006,147	100.00%	117.15%	133.97%
Pasivos no corrientes							
Préstamos bancarios	m	5,025,000	4,020,000	3,015,000	100.00%	80.00%	60.00%
Obligaciones a largo plazo de empleados	n	832,495	896,397	963,390	100.00%	107.68%	115.72%
		5,857,495	4,916,397	3,978,390	100.00%	83.93%	67.92%
Pasivos corrientes							
Acreedores comerciales	ñ	2,614,605	3,373,322	1,901,050	100.00%	129.02%	72.71%
Anticipos sobre ventas	o	2,658,646	2,287,415	548,874	100.00%	86.04%	20.64%
Préstamos bancarios	m	1,005,000	1,005,000	1,005,000	100.00%	100.00%	100.00%
Obligaciones a corto plazo de empleados	p	52,198	54,851	498,789	100.00%	105.08%	955.57%
Otras cuentas por pagar	q	28,884	31,911	224,168	100.00%	110.48%	776.10%
Impuestos por pagar	r	432,850	535,532	552,656	100.00%	123.72%	127.68%
Intereses por pagar	s	48,750	35,594	25,648	100.00%	73.01%	52.61%
		6,840,933	7,323,625	4,756,185	100.00%	107.06%	69.53%
Patrimonio y pasivos totales		26,138,750	27,984,966	26,740,722	100.00%	107.06%	102.30%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado de situación financiera - método de tendencias

(ver Tabla 48, página 130)

Seguidamente se evalúan los rubros más relevantes detectados en el estado de situación financiera.

Efectivo y equivalentes: en relación al año base 2011, se aprecia un crecimiento de 497.51% en el año 2012 por la captación de cobros, y en el 2013 se da un incremento de 189.12% debido igualmente a la captación de cobros; no obstante, el crecimiento del período 2013 es menor al del año 2012 debido a que la cobranza se utilizó principalmente para cancelación de deudas a acreedores comerciales (principalmente EuroPVC), aun así el crecimiento es mayor al del año base.

Utilidad neta del ejercicio: en este caso se observa un incremento durante el período 2012 respecto del año base 2011 ya que generó un 143.19%, el mismo caso se da en el año 2013 pues revela un porcentaje de 152.92% con respecto al año base.

En ambos casos hubo un incremento derivado principalmente por la mejora relativa de las ventas.

Acreedores comerciales: revela un incremento en la tendencia del período 2012 por 129.02% respecto del año base, derivado principalmente por el aumento de la deuda a EuroVPC.

En el período 2013 la tendencia dio a la baja con un 72.71% respecto del año base, en este caso fue inferior a la tendencia del 2012 debido a que durante el 2013 se amortizó la deuda por la mejora en la solvencia.

Anticipos sobre ventas: en el período 2012 la tendencia bajo a 86.04% en relación al año base 2011 debido a una mejora administrativa en la facturación, de la misma manera sucedió en el año 2013 con una disminución de 20.64% respecto del año base.

Obligaciones a corto plazo de empleados: en el período 2013 la tendencia genera un incremento de 955.57% en relación al año base 2011, debido a que

se detectó que en años anteriores el valor consignado no se apegaba a la realidad, por lo que se corrigió y registró adecuadamente.

Otras cuentas por pagar: durante el año 2013 se generó un incremento en la tendencia de 776.10% comparado con el año base, lo anterior fue debido al registro de dividendos por pagar que fueron decretados por Q 2000,000.

Pasivos no corrientes: de manera general se aprecia que durante los períodos 2012 y 2013 disminuyó la tendencia en un 83.93% y 67.92% consecutivamente en relación al año base.

Lo anterior revela especialmente que disminuyó la deuda a las entidades que brindan financiamiento externo (préstamos bancarios) y no se extendió el uso del apalancamiento financiero.

c. Control presupuestal (ver Tabla 15, páginas 65 y 66)

El presupuesto es la asignación de recursos a las diferentes áreas de la empresa a través de proyecciones y el control presupuestal se encarga de verificar que las proyecciones se ejecuten de acuerdo a lo planificado.

Dicha verificación la realiza el control presupuestal estableciendo variaciones absolutas y relativas entre los montos presupuestados y los montos reales o ejecutados.

Las variaciones deben analizarse e interpretarse para detectar los hallazgos y dar lugar a toma de acciones correctivas en el momento oportuno y así evitar situaciones de desequilibrio en la empresa.

Seguidamente se aplica al estado del resultado integral para su respectivo análisis e interpretación.

Tabla 49**Estado del resultado integral D`Perfil, S.A. – control presupuestal**

Este método permite controlar que los datos planificados o presupuestados se estén cumpliendo adecuadamente, a través de la confrontación de datos presupuestados versus datos reales o ejecutados.

D`Perfil, S.A.					
Estado del resultado integral para el período que termina el 31 de diciembre de 2013					
(Gastos por función)					
(Cifras en Quetzales)					
	Notas	Ejecutado 2013	Presupuesto 2013	Variación absoluta	Variación relativa
		Q	Q	Q	%
Ventas	v				
Locales					
Proyectos especiales (condominios o edificios)		12,149,444	13,475,000	- 1,325,556	-9.84%
Proyectos (casas habitacionales)		2,829,322	3,222,000	- 392,678	-12.19%
Mantenimientos		1,165,015	1,172,000	- 6,985	-0.60%
Renovaciones		499,293	513,000	- 13,707	-2.67%
Del exterior					
Proyectos especiales (condominios o edificios)		7,287,649	7,050,000	237,649	3.37%
Proyectos (casas habitacionales)		1,028,844	1,100,000	- 71,156	-6.47%
Mantenimientos		257,212	265,000	- 7,788	-2.94%
Costo de ventas	w				
Locales					
Proyectos especiales (condominios o edificios)		7,160,970	7,450,000	- 289,030	-3.88%
Proyectos (casas habitacionales)		1,667,623	1,793,000	- 125,377	-6.99%
Mantenimientos		686,668	633,000	53,668	8.48%
Renovaciones		294,286	285,000	9,286	3.26%
Del exterior					
Proyectos especiales (condominios o edificios)		4,106,833	3,850,000	256,833	6.67%
Proyectos (casas habitacionales)		579,788	590,000	- 10,212	-1.73%
Mantenimientos		144,948	144,000	948	0.66%
Utilidad bruta		10,575,663	12,052,000	- 1,476,337	-12.25%
Otros ingresos	x	1,200	1,200	-	0.00%
Costo de distribución	y	2,345,775	2,200,000	145,775	6.63%
Gastos de administración	z	4,107,352	4,000,000	107,352	2.68%
Otros gastos	aa	2,300	2,500	- 200	-8.00%
Utilidad en operación		4,121,436	5,850,700	- 1,729,264	-29.56%
Costos financieros	bb	342,328	345,000	- 2,672	-0.77%
Utilidad del período		3,779,108	5,505,700	- 1,726,592	-31.36%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del estado del resultado integral - control presupuestal

(ver Tabla 49, página 133)

Seguidamente se hace referencia a las variaciones absolutas y relativas que se consideran más relevantes para establecer las causas que las originaron:

Ventas locales: en este rubro se observa que los proyectos más significativos son los especiales (condominios y edificios) con una disminución de -Q 1,325,556 en valor absoluto y -9.84% en valor relativo respecto del presupuesto debido a que no se lograron concretar negociaciones con las constructoras más grandes del país, principalmente en áreas de zona 14 y carretera El Salvador. El segundo proyecto más significativo corresponde a proyectos (casas habitacionales) con un decremento de -Q 392,678 (-12.19%) en relación al presupuesto debido a que al igual que en proyectos especiales no se lograron concretar proyectos residenciales principalmente en zona 14, 15 y carretera El Salvador.

Ventas del exterior: acá los proyectos de mayor incidencia en valor absoluto son los especiales (condominios o edificios) los cuales revelan un incremento de Q 237,649 (3.37%) confrontado con el presupuesto. El segundo proyecto con mayor incidencia es de proyectos (casas habitacionales) el cual tuvo una disminución de -Q 71,156 (-6.47%). En ambos casos la variación fue debida a que el presupuesto se elaboró con base a expectativas de la administración, ya que no tienen contacto directo con el mercado y se depende del monto estimado de ventas de cada país centroamericano.

Costos locales: los costos fueron presupuestados con base a la política de la empresa, aplicando el 55% del precio de venta para su determinación. En este rubro se aprecia que los proyectos especiales (condominios o edificios) revelan un decremento de -Q 250,280 (-3.38%) respecto del presupuesto, así mismo los proyectos de casas habitacionales generaron una disminución de -Q 104,477 (-5.90%) en relación a lo presupuestado, en ambos casos la variación se derivó por no alcanzar ventas presupuestadas y los costos son superiores a la política

de ventas (55% sobre precio de venta) por reprocesos en varios proyectos (ventas no trasladó correctamente la medida de los vanos), así como el incremento de las materias (1%) y las variaciones indicadas en el costo de producción (MO11D y GF – aumentos y disminuciones, ver páginas 121 y 122).

Costos del exterior: acá igualmente se aplicó la política de 55% sobre precio de venta y se observa que el rubro más significativo corresponde a proyectos especiales (condominios o edificios) el cual tiene un aumento de Q 229,333 en valor absoluto y 5.91% en valor relativo, versus presupuesto, el aumento se generó debido a que se superó el presupuesto de ventas y por ende incide en el incremento del costo; sin menoscabo de lo anterior, la variación revela que fue superior la política del 55% debido a los mismos aspectos que afectaron el costo local (reprocesos, incremento de precio 1% y variaciones de MOD y G).

Costo de distribución: se observa un aumento de Q 145,775 en valor absoluto y 6.63% en valor relativo, respecto del monto estimado, derivado especialmente de una inadecuada ejecución en el gasto de mercadeo y publicidad.

Gastos de administración: se aprecia un incremento de Q 107,352 (2.68%) respecto del presupuesto, derivado principalmente de un alza en honorarios profesionales y gastos de representación debido a que gerencia general contrató asesores gerenciales, técnicos, fiscales, otros.

Utilidad del período: se observa una disminución de –Q 1,733,242 (-31.44%) en relación a lo presupuestado debido a que la empresa no alcanzó el nivel de ventas estimados y a la inadecuada administración del gasto.

d) Punto de equilibrio (ver Figura 8, páginas 63 a la 65)

Este método determina el volumen mínimo de ventas para no perder ni ganar, es decir, cuando las ventas son iguales a los costos variables y gastos fijos. Seguidamente se presenta información proporcionada por D`Perfil, S.A. para la determinación del punto de equilibrio, así como el cálculo en valores, unidades y la comprobación respectiva, y para finalizar el gráfico y el margen de seguridad del punto de equilibrio.

Tabla 50**Información para determinar punto de equilibrio D`Perfil, S.A.**

Descripción	Año 2013		Año 2012	
	Quetzales	%	Quetzales	%
Ventas netas	25,216,779	100.00%	23,955,940	100.00%
Costos variables	14,641,116	58.06%	13,415,326	56.00%
Ganancia marginal	10,575,663	41.94%	10,540,614	44.00%
Gastos fijos	6,454,227	25.59%	6,555,069	27.36%
Resultado de operación	4,121,436	16.34%	3,985,545	16.64%
PVU = Precio de venta unitario	6,867		7,003	
CU = Costo unitario	3,987		3,921	
Unidades =	3,672		3,421	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

- **Valores**

Determinación de punto de equilibrio en valores**Fórmula**

$$PEV = \frac{\text{Gastos fijos (GF)}}{\% \text{ Ganancia marginal (\%G.M.)}} = \text{Valores}$$

Período 2013

$$PEV = \frac{Q \ 6,454,227}{0.4194} = Q \ 15,389,192$$

Período 2012

$$PEV = \frac{Q \ 6,555,069}{0.44} = Q \ 14,897,884$$

Interpretación del punto de equilibrio en valores (ver página 136)

El resultado obtenido de la fórmula indica que el punto neutro en valores se alcanza cuando el nivel de ventas para el 2013 es de Q 15,389,192 y para el 2012 de Q 14,897,884, los cuales servirán para cubrir costos operacionales (variables y fijos).

- **Unidades**

Determinación de punto de equilibrio en unidades

Fórmula

$\text{PEU} = \frac{\text{Punto de equilibrio en valores (PEV)}}{\text{Precio de venta unitario (PVU)}} = \text{Unidades}$
--

Período 2013

$\text{PEU} = \frac{\text{Q 15,389,192}}{\text{Q 6,867}} = 2,241.04$
Unidades

Período 2012

$\text{PEU} = \frac{\text{Q 14,897,884}}{\text{Q 7,003}} = 2,127.36$
Unidades

Interpretación del punto de equilibrio en unidades

El resultado obtenido de la fórmula indica que el punto de equilibrio en unidades se alcanza cuando el nivel de ventas en unidades es de 2,241 y 2,127 unidades, respectivamente para el año 2013 y 2012.

Comprobación del punto de equilibrio

Partiendo del dato de ventas proporcionado por la fórmula en valores anteriores (en la cual las ventas representan el 100%) y considerando los porcentajes proporcionados por la empresa (ver Tabla 50, página 136) de los períodos 2013 y 2012 se procede a determinar los costos variables y gastos fijos:

Tabla 51

Comprobación del punto de equilibrio D`Perfil, S.A.

Descripción	Año 2013		Año 2012	
	Quetzales	%	Quetzales	%
Ventas netas	15,389,192	100.00%	14,897,884	100.00%
Costos variables	8,934,965	58.06%	8,342,815	56.00%
Ganancia marginal	6,454,227	41.94%	6,555,069	44.00%
Gastos fijos	6,454,227		6,555,069	
Utilidad = Punto de equilibrio	-		-	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

O bien se puede comprobar de la siguiente manera:

Tabla 52

Otra manera de comprobar el punto de equilibrio D`Perfil, S.A.

Descripción	Unidades		Precio (Quetzales)		Total (Quetzales)
<u>Año 2013</u>					
Ventas	2,241.00	x	6,867	=	15,389,192.00
Costos variables	2,241.00	x	3,987	=	8,934,965.00
Ganancia marginal					6,454,227
(-) Gastos fijos					- 6,454,227
Punto de equilibrio					-
<u>Año 2012</u>					
Ventas	2,127	x	7,003	=	14,897,884.00
Costos variables	2,127	x	3,921	=	8,342,815.00
Ganancia marginal					6,555,069
(-) Gastos fijos					- 6,555,069
Punto de equilibrio					-

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D`Perfil, S.A. Enero 2014

Determinados los datos necesarios se procede a graficar el punto de equilibrio.

- **Gráfico**

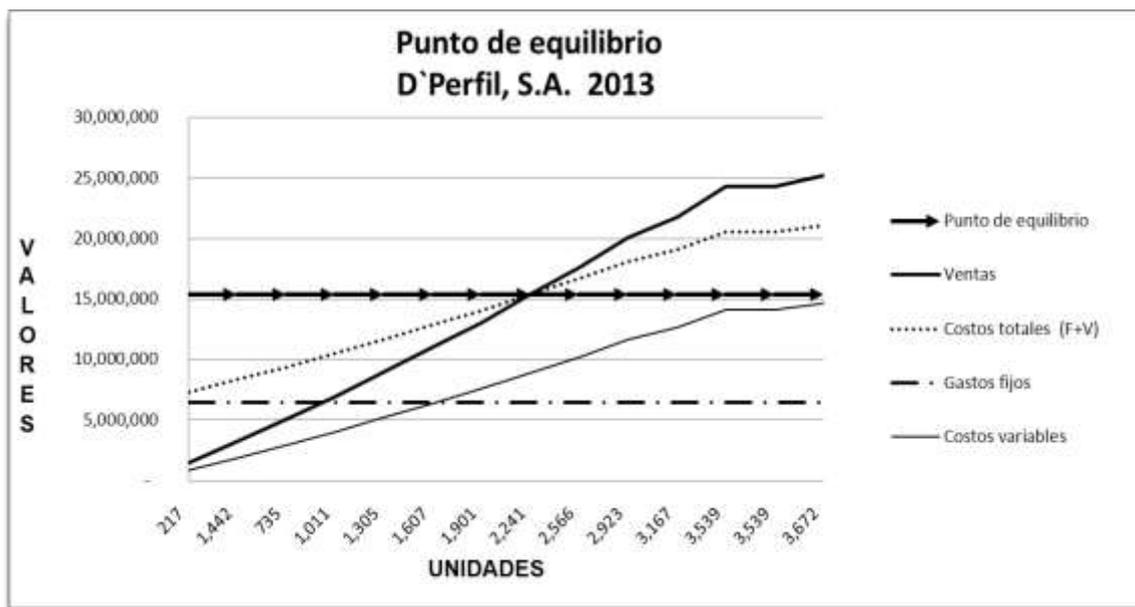


Figura 10. Gráfica del punto de equilibrio D'Perfil, S.A. – período 2013

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D'Perfil, S.A. Enero 2014

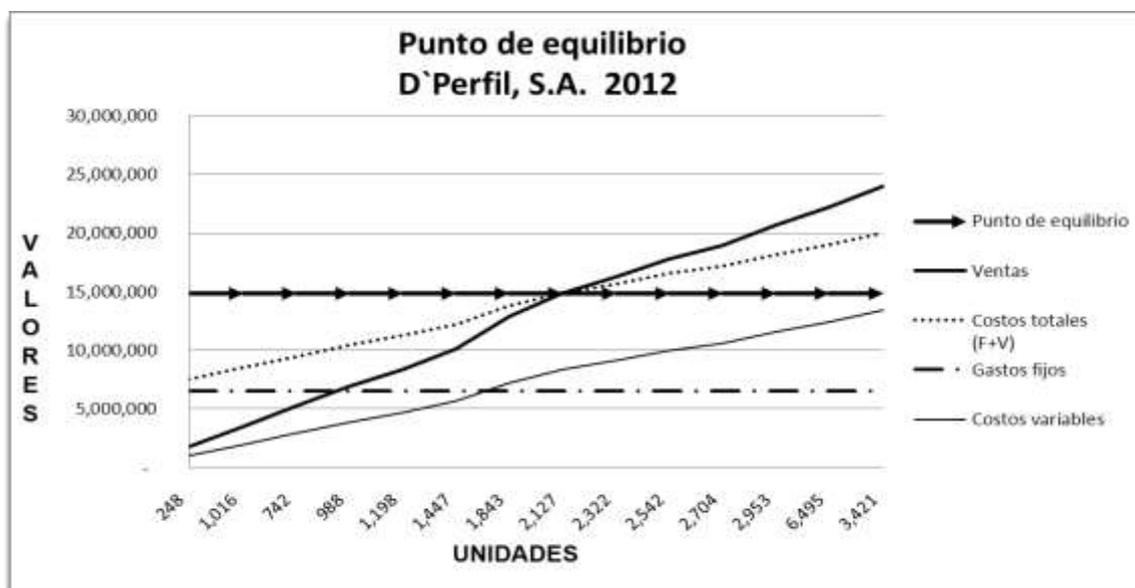


Figura 11. Gráfica del punto de equilibrio D'Perfil, S.A. – período 2012

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por D'Perfil, S.A. Enero 2014

Interpretación del punto de equilibrio en gráfico (ver Figuras 10 y 11, página 139). Las gráficas permiten visualizar el momento en que las ventas logran cubrir los gastos fijos y costos variables de la empresa, es decir el momento en que alcanzan el punto de equilibrio en valores, los cuales ascienden a Q 15,389,192 para el año 2013 y Q 14,897,884 para el año 2012.

Así mismo permite observar el momento en que logra alcanzar el punto de equilibrio en unidades, las cuales son de 2,241 y 2,127 respectivamente para los años 2013 y 2012.

De la misma manera permite apreciar que el volumen de ventas se extendió por arriba del punto de equilibrio, siendo de Q 9,827,587 (ventas reales Q 25,216,779 menos ventas punto de equilibrio Q 15,389,192) para el 2013 y Q 9,058,056 (Q 23,955,940 ventas reales menos Q 14,897,884 ventas punto de equilibrio) para el 2012, lo cual revela que la empresa alcanzó beneficios en ambos años.

Los gastos fijos se posicionaron en Q 6,454,227 para el 2013 y Q 6,555,069 para el 2012, los cuales representan el 41.94% y 44.00% respectivamente para cada año en relación al 100% de las ventas totales determinadas para el punto neutro. Los costos variables para cada período fueron de 58.06% (Q 8,934,965) y 56% (Q 8,342,815) respecto del 100% del total de ventas determinadas para el punto de equilibrio.

Y para finalizar, permite visualizar el comportamiento de los gastos fijos y variables unificados, es decir los costos totales, los cuales en el período 2013 reflejan un monto de Q 15,389,192 y para el año 2012 un monto de Q 14,897,884.

Margen de seguridad en punto de equilibrio

Representa las ventas que superan el punto de equilibrio. Las ventas superadas es lo que se conoce como utilidad en operación y que es utilizada para cubrir costos financieros e impuestos.

Determinación del margen de seguridad

Fórmula

Ventas	(-)	Ventas de punto de equilibrio	=	Margen de seguridad
--------	-----	-------------------------------	---	---------------------

Período 2013

Q 25,216,779	(-)	Q 15,389,192	=	Q 9,827,587
--------------	-----	--------------	---	-------------

Margen de seguridad: 38.97%

Período 2012

Q 23,955,940	(-)	Q 14,897,884	=	Q 9,058,056
--------------	-----	--------------	---	-------------

Margen de seguridad: 37.81%

Interpretación del margen de seguridad

Denota que en el período 2013 se generó un margen de seguridad de 38.97%, lo cual indica que el 61.03% fue utilizado para sufragar costos variables y gastos fijos. Con respecto al margen de seguridad del año 2012 éste alcanzó un 37.81%. Como se puede apreciar la variación en el margen de seguridad de un período a otro es mínima, lo cual denota falta de eficiencia administrativa en la generación de utilidades. En este análisis es importante mencionar que el margen de seguridad no cuadra contra la utilidad operacional (Q 4,121,436 año 2013 y Q 3,985,545 año 2012) indicada en el reporte proporcionado por D`Perfil, S.A. debido a que cuando se determina el punto de equilibrio este cubre todos los gastos fijos y costos variables; sin embargo, en el caso de los variables cubre solamente hasta el nivel de ventas que alcanza el punto neutro, no así los costos variables generados por ventas adicionales.

Informe financiero
García Cerezo & Asociados

Guatemala, 07 de marzo de 2014

Señores
Consejo de Administración
D`Perfil, S.A.

Estimados Señores:

Es un placer saludarles, me dirijo a ustedes con el objetivo de presentarles el informe financiero de acuerdo a la propuesta de servicios presentada.

Se procedió a efectuar el análisis e interpretación a los estados financieros y sus respectivas notas al 31 de diciembre 2013, los cuales fueron proporcionados por la administración de la empresa D`Perfil, S.A.,

Por lo anterior se presenta la situación financiera al 31 de diciembre 2013 y posteriormente se enfatiza en las deficiencias detectadas y sus respectivas recomendaciones.

- **Situación financiera al 31 de diciembre del período 2013**

Los indicadores financieros que se resumen en las Tablas 26, 27, 28 y 29 (ver páginas 101 a la 108) proveen una visión razonable de su situación financiera y de las principales fortalezas y deficiencias de la empresa D`Pefil, S.A.

En el área de solvencia (capacidad de cumplir obligaciones a corto plazo, ver Tabla 26, página 101) se puede juzgar por los resultados que la empresa se encuentra en una situación de solvencia óptima debido a que posee garantías suficientes para responder ante sus obligaciones corrientes sin problema, tal y como lo evidencia la principal razón de esta área que es la de solvencia, la cual indica que de ser necesario cancelar todas las obligaciones a corto plazo la empresa posee Q 3.13 de activos corrientes para responder por cada Quetzal adeudado a corto plazo, es decir que a la empresa le quedaría un 2.13% de su activo corriente al cancelar sus obligaciones a corto plazo, lo cual es atractivo para los acreedores.

En relación al área de estabilidad (capacidad de cubrir obligaciones a largo plazo, ver Tabla 27, páginas 102 y 103) se puede apreciar de manera general que la empresa posee una estructura financiera óptima ya que las razones de estabilidad (Q 2.30 de bienes de capital) y solidez (Q 3.06 de activo total) reflejan un grado adecuado de protección para cubrir cada Quetzal de sus pasivos a largo plazo y por ende los acreedores encontrarán garantías suficientes para invertir en la empresa, así mismo la razón de endeudamiento revela un bajo nivel de apalancamiento, dado que el 67% de los bienes es financiado por los accionistas y el 33% por fuentes externas.

Con respecto al área de rentabilidad (capacidad para generar beneficios, ver Tabla 28, ver páginas 104 y 105).

De manera general la capacidad que tiene la empresa de generar utilidades es positiva ya que es superior a la que ofrece el sistema bancario; no obstante y sin menoscabo de lo anterior, la tasa es inferior a la esperada por los accionistas debido a que la razón de margen de utilidad neta revela que se obtuvo un

9.27%, lo cual no es tan atractivo para los accionistas ni para inversores externos y así mismo la razón de rendimiento sobre el patrimonio (ROE) indica que se generó un 12.99% de ganancia por la inversión de los accionistas, tanto en la razón margen de utilidad neta como en el ROE (rendimiento sobre patrimonio) los accionistas esperaban un 20% ó 30% de beneficios; por otro lado, la razón de rendimiento sobre los activos (ROA) es positiva debido a que los accionistas esperaban un rendimiento del 3% ó 10% y la razón generó un 8.74%.

En el área de actividad (eficiencia en el uso de los activos o recursos, ver Tabla 29, páginas 106,107 y 108)

De manera general esta área revela una administración positiva y otra negativa debido a que la razón más importante que es la de rotación de activo total, la cual atañe a la administración, indica eficiencia financiera en el uso de los recursos debido a que la totalidad del activo rotó solamente un 0.92 al año para generar ventas; sin embargo, existen otras áreas como la de plazo medio de cobranza que muestra que el período promedio de recuperación del crédito es de 80 días y no de 30 días como indica la política de la empresa, por lo anterior se considera deficiente el manejo de esta área. Otra área deficiente es el resultado de la razón de plazo promedio de pago que indica que la empresa cancela a los acreedores cada 59 días; sin embargo, la empresa debe cumplir con los días de crédito otorgados por los acreedores (30 a 45 días). En relación al plazo medio de consumo de materia prima, la rotación es demasiado lenta y los días para consumirla tarda más de 6 meses (188 días), lo cual revela una inversión excesiva y ociosa en los inventarios de materia prima.

Y para finalizar el plazo medio de ventas indica que la empresa tarda 28 días para vender el producto terminado, pero si se considera que el inventario de producto terminado es un producto que ya está vendido (se produce de acuerdo a las ventas ejecutadas) no debería permanecer demasiado tiempo en

existencia, por lo que se concluye que los resultados no son favorables para la empresa.

- **Deficiencias detectadas**

En el análisis e interpretación en lo que respecta a la *eficiencia de los recursos (activos)* se detectaron deficiencias o desviaciones de inversión, principalmente en el capital de trabajo, por lo que es importante mencionar que se debe trabajar con ahínco en la mejora continua del ciclo operacional o capital de trabajo (activo y pasivo corriente) que es donde se concentran los recursos para generar trabajo, de esta manera se evitará caer en situaciones de morosidad futura que pongan en peligro la situación financiera de la empresa. Se considera que la empresa tiene capacidad de generar recursos líquidos por su potencial en el mercado y que las deficiencias se pueden corregir y mejorar conjuntamente con todas las áreas de la empresa, principalmente en inventarios, deudores comerciales, acreedores comerciales e impuestos por cobrar de la manera siguiente:

Inventarios (ver Tablas 27, 28 y 29, páginas 102 y 108 / ver nota f, página 82).

Hallazgo: inversión excesiva en inventarios y planificación inadecuada.

Efecto: se considera una inversión innecesaria y por lo tanto ociosa que no está generando ningún beneficio ya que no está siendo utilizado en otra área del capital de trabajo o bien para solventar deudas a acreedores comerciales o financieros y así disminuir el costo financiero.

Recomendación No.1: realizar inventarios físicos para que revelen la razón de la inversión excesiva en estos bienes y proceder a optimizarla, principalmente en materia prima, así como los motivos por los que no se facturó el monto de Q 1,341,850 en producto terminado.

Recomendación No.2: se debe coordinar una adecuada planificación de pedidos, ya que esto contribuirá a evitar la inversión excesiva en las existencias y evitará gastos innecesarios de almacenaje. Cabe mencionar que el

departamento de instalaciones argumentó falta de materiales de cerrajería, lo cual trunca el buen desarrollo de sus actividades para que los inventarios de producto terminado no permanezcan más tiempo de lo normal en stock y se puedan entregar y facturar (para generación de cobros y flujo de efectivo); por tal motivo se vuelve a recalcar sobre la adecuada planificación de pedidos y así disponer oportunamente de los materiales. Así mismo instalaciones argumentó reprocesos por inadecuada medida de vanos, por lo que se deben implementar controles que garanticen la efectividad de las medidas debido a que los reprocesos tienen implícitos gastos adicionales. Se considera importante efectuar una evaluación de procesos y procedimientos para detectar deficiencias administrativas y corregirlas, lo anterior coadyuvará al manejo adecuado del ciclo operacional debido a que permitirá que las actividades se manejen ordenadamente y con alcances y límites de responsabilidad. Considerar a futuro adherirse a gestión de calidad ISO 9001.

Deudores comerciales (ver Tablas 26, 27, 28 y 29, páginas 101 a 108 / ver nota g, páginas 82 y 83).

Hallazgo: retraso en la facturación y morosidad de 30 a 90 días.

Efecto: se retrasa la facturación por proyectos que tienen pendiente la instalación de accesorios (según las cláusulas del contrato no se puede facturar hasta que el producto esté completamente instalado y debidamente entregado), lo anterior provoca falta de cobranza y por ende falta de flujo de efectivo. Así mismo la morosidad de 30 a 90 días afecta el pago de acreedores comerciales, principalmente EuroPVC (principal proveedor de materia prima, ver nota ñ páginas 85 y 86).

Recomendación No. 1: evaluar la planificación de pedidos para determinar la razón de la falta de accesorios debido a que el no facturar genera falta de cobranza y por ende falta de flujo de efectivo.

Recomendación No. 2: contratar un gestor de cobros debido a que los vendedores son los encargados de la labor de cobro y estos se enfocan en

alcanzar sus metas de venta de manera parcial, es decir que por cobrar descuidan las ventas. El gestor se dedicará exclusivamente a la cobranza y así mejorara la captación de fondos, aunque la cartera es bastante sana se puede apreciar en la nota g (ver página 82 y 83) que existen morosidad de 60 a 90 días), con esta medida los vendedores se concentraran en mejorar las ventas.

Recomendación No.3: implementar políticas de crédito. No existen sanciones a los clientes por retrasos en el pago, lo cual genera una posición cómoda para ellos y no sienten presión de pago. Se recomienda implementar políticas de crédito por recargos en el retraso del pago tales como: intereses, intereses moratorios, recargos por cheques rechazados, otros, para optimizar la captación oportuna de efectivo.

Recomendación No. 4: organizar comité de créditos. Se detectó que los créditos los autoriza únicamente el gerente general, lo cual no es recomendable ya que el punto de vista de los involucrados es sumamente importante, por ejemplo:

Gerencia de ventas: determina qué clientes son aptos de crédito al efectuar un estudio (visita a instalaciones físicas, referencias comerciales, otros) y así evitar riesgos de trabajar con empresas que tengan actividades ilícitas.

Gerencia financiera: solicita documentación legal y financiera (patentes, estados financieros, RTU, contrato firmado por el cliente, otros que se consideren pertinentes) para evaluar su situación como por ejemplo si existen legalmente, si poseen o no capacidad de pago y cuanto precisan de financiamiento, otros.

Gestor de cobros: aporta información sobre clientes morosos, clientes nuevos y el status de clientes que están solicitando incrementos de crédito, otros.

Aunando el punto de vista de todos los involucrados en el crédito solicitado se tomarán decisiones más acertadas para definir el monto y los días de crédito a otorgar, así como evaluar recurrentemente los estados de antigüedad y evitar que se genere morosidad de 30 días a 90 días (ver nota g, página 82 y 83).

Impuestos por cobrar (ver Tablas 27, 28 y 29, páginas 102 a 108 / ver nota d, página 81)

Hallazgo: crédito por IVA no reclamado.

Efecto: es un capital ocioso que no está generando ningún beneficio debido a que no está siendo utilizado en el capital de trabajo o bien para solventar deudas a acreedores comerciales o financieros y reducir los costos financieros.

Recomendación No.1: en lo referente a impuestos por cobrar se aprecia un monto de Q 2,616,409 de IVA crédito fiscal de exportadores no reclamado, por lo que se recomienda dar el respectivo seguimiento de reclamo y cobro (contratar una persona temporal para esta actividad y consultar a expertos en este materia) a las entidades fiscalizadoras.

En el análisis también se considera la siguiente cuenta debido a que forma parte del capital de trabajo.

Acreedores comerciales (ver Tabla 29, páginas 106 a la 108 / ver nota ñ, páginas 85 y 86).

Hallazgo: deuda elevada a EuroPVC (principal proveedor de materia prima).

Efecto: afecta negativamente la imagen ante los acreedores, dado que la razón de rotación de cuentas por pagar tarda 59 días en cancelar sus obligaciones y debería cancelarse durante los 30 días que otorgan los acreedores.

Recomendación No.1: se recomienda el buen desempeño de la tesorería principalmente en la facturación para que se de gestión de cobro y solventar recurrentemente las obligaciones.

En el trabajo de análisis e interpretación en relación a la *eficiencia operativa* se detectaron deficiencias en ventas, costos, gastos de administración e impuesto a las ganancias y que de igual manera pueden mejorarse de acuerdo a lo siguiente:

Ventas (ver Tablas 28 y 29, páginas 104 a la 108 / ver nota t, página 88)

Hallazgo: bajo nivel de ventas.

Efecto: revela un nivel bajo de rentabilidad y revela deficiencia en el uso de los recursos, el cual no está mal; no obstante, no es el esperado por los inversionistas

Recomendación: ventas y mercadeo debe centrarse en aplicar estrategias para incrementar las ventas (nuevas líneas de producto, incursión en nuevos mercados, disminución de precio de venta para disminuir el inventario, descuentos, otros), lo anterior se considera viable debido a que existe evidencia de ser una empresa con suficiente potencial en el mercado ya que el hecho de que existan inventarios terminados por Q 1,341,850 (precio de costo, el cual con precio de venta sería de Q 2,439,727) pendientes de facturar del período 2013 lo confirman.

Costo de ventas (ver Tablas 28 y 29, páginas 104 a 108 / ver nota u página 88)

Hallazgo: costos elevados por no estar adheridos al Decreto 29-89.

Efecto: la empresa no goza de exención de impuestos al importar y exportar, lo cual repercute en ventas bajas por precios elevados.

Recomendación: adherirse lo antes posible al Decreto 29-89 (Ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora y de maquila) debido a que la actividad de la empresa es de maquila y exportación. Al adherirse a este decreto se gozará de la exención de impuestos a la importación y exportación dentro de los cuales figuran los D.A.I e I.V.A. y por ende estos repercutirán considerablemente en la disminución de costos ya que toda la materia prima de PVC es importada, al disminuir el costo disminuirá el precio de venta y por ende la empresa podrá ser más competitiva en el mercado para elevar el nivel de ventas.

Gastos de administración (ver nota x página 90)

Hallazgo: gastos de asesoría elevados.

Efecto: menguan la utilidad o rentabilidad y afecta el flujo de efectivo.

Recomendación: en relación a los honorarios de gerencia general por el asesor contratado, se recomienda ejecutar todas las recomendaciones plasmadas en

este informe ya que repercutirán en la mejora del ciclo operacional y por ende no serán susceptibles de ser asesoradas todas las áreas.

Impuesto a las ganancias (ver nota aa, página 91)

Hallazgo: gastos no deducibles excesivos

Efecto: incrementa pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR) en un 31% sobre gastos no deducibles y afecta negativamente el flujo de efectivo.

Recomendación: solicitar oportunamente la documentación de respaldo por todos los gastos incurridos y así se evitará el incremento de la utilidad y por ende el del Impuesto Sobre la Renta (ISR).

Otros aspectos a mejorar son los siguientes:

Apalancamiento financiero (ver Tabla 27, página 102 y 103)

Hallazgo: bajo nivel de apalancamiento financiero.

Efecto: el patrimonio de los accionistas está altamente comprometido.

Recomendación: se debe utilizar en mayor proporción el apalancamiento financiero debido a que la mayoría de los bienes adquiridos son financiados por los accionistas de la empresa y es importante indicar que no debe ser exclusivo para la adquisición de activos; se debe hacer uso de las líneas de crédito existentes, siempre y cuando se combine óptimamente con las necesidades de liquidez.

Control presupuestal (ver Tabla 49, página 133)

Hallazgo: no existe planificación presupuestaria.

Efecto: no se orientan los recursos a las áreas donde más se necesitan y no se verifica la integridad de las operaciones.

Recomendación: implementar un sistema de control a través de la planificación presupuestaria, se considera de suma importancia debido a que a través de esta herramienta se llevará un control específico por cada tipo de proyecto y servicio desarrollado, lo cual permitirá primeramente evaluar las líneas de venta y producción más rentables, así como la adecuada gestión del costo y el gasto;

en resumen, permitirá detectar oportunamente deficiencias operacionales que repercuten en la generación de utilidades.

Considerando los aspectos anteriores, al mejorar la eficiencia operativa, es decir incrementar ventas y reducir costos, mejorará el margen de rentabilidad (9.27%) y al optimizar la eficiencia de los recursos (activos) disminuirá la inversión en los activos y por ende se reflejará una rentabilidad más atractiva (ROA – Rendimiento sobre activos 8.74%); al mejorar el margen de rentabilidad y el rendimiento sobre activos automáticamente se reflejará un rendimiento sobre patrimonio (ROE 12.99%) más atractivo, lo cual será bien visto por los accionistas y futuros inversores debido a que si bien los beneficios que genera D`Perfil,S.A. son superiores a la tasa que ofrece el sistema bancario, aun así no son los esperados por los accionistas que oscilan entre un 20% ó 30%. Todo lo anterior se mencionó debido a que los tres indicadores financieros antepuestos son los de mayor interés y relevancia para los inversionistas; por otro lado, la rentabilidad es el resultado de las decisiones aplicadas en la solvencia, deuda y administración del activo (adicionalmente consultar Figura 9, página 110).

Los aspectos indicados son los que a mi criterio definen la situación financiera de la empresa. Cualquier duda o inquietud, quedo a sus respetables órdenes.

Muy cordialmente,

García Cerezo & Asociados CPA
Contadores Públicos y Asesores Gerenciales

Lic. Lilian Sofía García Cerezo
Socia-Directora
No. xxx

CONCLUSIONES

- 1) El análisis e interpretación es una herramienta para conocer el estado de salud de una empresa, puesto que los estados financieros son sometidos a un examen metódico y sistemático que permite revelar los hallazgos, deficiencias o áreas críticas susceptibles de optimizar o mejorar, dicho de otra manera, las situaciones o problemas que aquejan a la empresa y que es necesario corregir o sanear.

El análisis e interpretación evalúa la eficiencia operativa y la eficiencia de los recursos (activos), lo cual permite detectar las deficiencias y esto facilita la toma de decisiones para incrementar la rentabilidad o el valor de la empresa.

- 2) La participación del Contador Público y Auditor en este tipo de procedimiento es debido a su campo de acción ya que es conocedor de aspectos financieros, tributarios y de salvaguarda de activos.
- 3) Los efectos desde el punto de vista financieros de no analizar e interpretar los estados financieros en las empresas industriales que producen puertas y ventanas de PVC radica en que: a) no permite reestructurar los estados financieros para facilitar el análisis b) suministra información inadecuada sobre la situación financiera y económica de la empresa, c) no revela áreas críticas o de importancia relativa para darles prioridad d) por lo antes plasmado no facilita la toma de decisiones y e) se pronostica incorrectamente ya que no se basa en condiciones reales y actuales para corregir condiciones futuras en la empresa.

Con respecto a la empresa D`Perfil, S.A. (empresa industrial que produce puertas y ventanas PVC) a la cual se aplicó el caso práctico, se determinó su situación financiera de la manera siguiente:

De manera general la situación financiera es razonable debido a que posee una solvencia y estabilidad (cobertura adecuada para sus acreedores) óptima (excepto por su estructura financiera debido a que revela bajo uso del apalancamiento financiero) y genera beneficios positivos, aunque menores a los esperados por los inversionistas; con respecto a la eficiencia en el uso de los activos revela deficiencias en el cobro de sus ventas y en el pago a sus acreedores, así mismo revela deficiencias en el plazo de consumo de sus inventarios; no obstante, son susceptibles de ser corregidas a corto plazo para mejorar la rentabilidad y valor de la empresa.

RECOMENDACIONES

- 1) Utilizar la herramienta de análisis e interpretación de estados financieros en las empresas para que se facilite la detección de áreas o problemas que aquejan o bloquean el buen desempeño de una empresa, de esta manera se podrán orientar los recursos a las áreas que ameriten mayor importancia; dicho de otra manera, se podrá aplicar una administración por excepción para optimizar los puntos fuertes y corregir las áreas débiles y mejorar el nivel de rentabilidad o valor de la empresa.

Debido a que todas las decisiones de negocios tienen consecuencias financieras, se debe implementar la aplicación de la herramienta financiera de análisis e interpretación de estados financieros, ya que proporciona información que permite conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa y por ende facilita la toma adecuada de decisiones, por ejemplo en qué invertir, formas de financiamiento y como realizar adecuadamente sus operaciones.

- 2) Las empresas industriales que fabrican puertas y ventanas de PVC deben considerar el recurrir a profesionales como el Contador Público y Auditor que posee los conocimientos necesarios para el manejo y ejecución de las finanzas, quien está en capacidad de analizar e interpretar apropiadamente la información financiera de las empresas para mejorar el nivel de rentabilidad o valor de la empresa.
- 3) Exponer a las empresas industriales que producen puertas y ventanas de PVC los efectos financieros de no aplicar análisis e interpretación a sus estados financieros y la importancia que ejerce para mejorar la eficiencia operativa y de sus recursos a futuro, con el objetivo primordial de maximizar los beneficios y el valor de la empresa.

Sin menoscabo de la situación razonable de la empresa D`Perfil, S.A. debe efectuar mejoras en su eficiencia operativa a través del incremento en el nivel de ventas y la reducción de costos al adherirse al Decreto 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila) y una adecuada gestión del gasto; así mismo, debe mejorar las deficiencias en el uso de sus recursos principalmente en el capital de trabajo como: inversión excesiva en inventarios, deudores comerciales y acreedores comerciales elevados, de igual manera debe reducir el Impuesto al Valor Agregado (crédito pendiente de cobro). Al optimizar las áreas operativas y de sus recursos mejorará considerablemente su rentabilidad, lo cual será más atractivo para los inversionistas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Bónson Enrique, Cortijo Virginia y Flores Francisco – Análisis de Estados Financieros - Madrid España- PEARSON Prentice Hall – 2009 - 284 Pág.
2. Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad - “NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF) PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES (PYMES)” - Departamento de publicaciones IASB – 2009 – 244 páginas.
3. Asamblea Nacional Constituyente - Constitución de la República de Guatemala y sus reformas – Guatemala – 2009 – 78 páginas.
4. Congreso de la República de Guatemala - Decreto 73-08 Ley del Impuesto de Solidaridad - Guatemala – 2009 - 6 páginas.
5. Congreso de la República de Guatemala - Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria, Libro I Impuesto Sobre la Renta – Guatemala – 2012 - 75 páginas.
6. Congreso de la República de Guatemala - Decreto 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas – Guatemala- 2009 - 46 páginas.
7. Congreso de la República de Guatemala - Decreto 37-92 Ley del Timbre y Papel Sellado especial para Protocolos y sus reformas - Guatemala – 2009 - 21 páginas.
8. Congreso de la República de Guatemala – Decreto 122-97 Ley del Impuesto Único Sobre Inmuebles – Guatemala - 2009 – 25 páginas.
9. Congreso de la República de Guatemala - Decreto 6-91 Código Tributario y sus reformas - Guatemala – 2009 - 72 páginas.
10. Congreso de la República de Guatemala – Decreto 14-41 Código de Trabajo y sus reformas – Guatemala – 2009 – 122 páginas.
11. Eugene F. Brigham y Joel F. Houston - Fundamentos de Administración Financiera - Traducción por José Carmen Pecina H.- México - CENGAGE Learning – 2009 - 831 páginas - 10ª. Edición.

12. Gitman, Lawrence J. – Fundamentos de Inversiones – Traducción por Miguel Angel Sánchez Carrión - México – PEARSON EDUCACIÓN – 2009 – 270 Páginas – Décima Edición.
13. James C. Van Horne y John M. Wachowicz, Jr. – Fundamentos de Administración Financiera – Traducción por Gustavo Pelacastre Ortega – México - Pearson Educación – 2009 – 768 páginas – 13ª. Edición.
14. Jonathan Berk y Peter De Marzo – Finanzas Corporativas – Traducido por Javier Enríquez Brito – México – Pearson Educación – 2008 – 1,080 páginas.
15. Ortega Castro, Alfonso Leopoldo – Planeación Financiera Estratégica – México, D.F. – McGraw Hill Interamericana – 2009 – 311 Páginas.
16. Raúl Cárdenas y Napóles – Presupuestos Teoría y Práctica – México – Mc Graw Hill – 2008 – 158 páginas – 2ª. Edición.
17. Registro Mercantil General de la República de Guatemala – Decreto 2-70 Código de Comercio – Guatemala – 2009 – 158 páginas.
18. Ross Stephen A., Westerfield Randolph W. y Jordan Bradford D. - Fundamentos de Finanzas Corporativas - México – Editorial McGraw Hill - 2010 – 311 páginas - Novena Edición.
19. Tracy, John A. – Cómo Interpretar Informes Financieros – Traducido por Hugo Iván Escoffié Martínez – México – Limusa Wiley – 2010 – 216 páginas.

Páginas Web

20. <http://www.arquitectos.kommerling.es>
21. http://www.buenosenlaces.com/analisis_financiero.htm>
22. <http://www.deceuninck.es/caracteristicas-ventanas-pvc.php>
23. <http://www.elprisma.com/apuntes/administraciondeempresas/razonesfinancieras/>
24. <http://www.eumed.net/cursecon/dic/dic-cs.htm>
25. <http://www.euoperfilesweb.com>

26. <http://www.gerencie.com/clasificacion-de-los-metodos-de-analisisfinanciero.html>
27. <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no16/puntoequilibrio.htm>
28. <http://www.gestiopolis.com/dirgp/fin/analisis.htm>
29. <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no12/admonactfijo.htm>
30. <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/adefeccoad.htm>
31. <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/37/inforfinanciera.htm>
32. <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/45/porciintegra.htm>
33. <http://www.monografias.com/trabajos11/interdat/interdat.shtml>
34. <http://www.monografias.com/trabajos87/razones-financieras/razones-financieras.shtml>
35. <http://www.rae.es>