

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

**PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA QUE SE
DEDICA A LA EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE GUATEMALA**

TESIS

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

POR

BRENDA MARCELA XUYÁ AJCIP

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADA

Guatemala, Marzo 2015

**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 de Matemática – Estadística	Lic. José de Jesús Portillo Hernández
Área de Contabilidad	Lic. Erik Roberto Flores López
Área de Auditoría	Lic. MSc. Walter Augusto Cabrera Hernández

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Lic. Felipe Hernández Sincal
Secretario	Licda. Jennifer Lucrecia Mancilla Romero
Examinador	Lic. José Rolando Ortega Barreda

Guatemala, 20 de Marzo de 2014.

Señor
Lic. José Rolando Secaida Morales
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Edificio S-8
Ciudad Universitaria Zona 12

Respetable Señor Decano:

En atención a la designación efectuada por medio de **Dictamen-Auditoría** número **017-2014**, de fecha 20 de enero de 2014, en asesorar a la estudiante **BRENDA MARCELA XUYÁ AJCIP**, con carné número **2006-12288**, en la elaboración de la tesis **"PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A LA EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE GUATEMALA"**.

He revisado el trabajo y considero que el mismo satisface los objetivos propuestos de su investigación, razón por la cual recomiendo su aprobación para su discusión en el Examen Privado de Tesis, previo a optar el Título de Contadora Pública y Auditora, en el Grado Académico de Licenciada.

Atentamente,



Lic. M. SC. Luis Oscar Ricardo de la Rosa
Contador Público y Auditor
No. de Colegiado 2547



**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS**

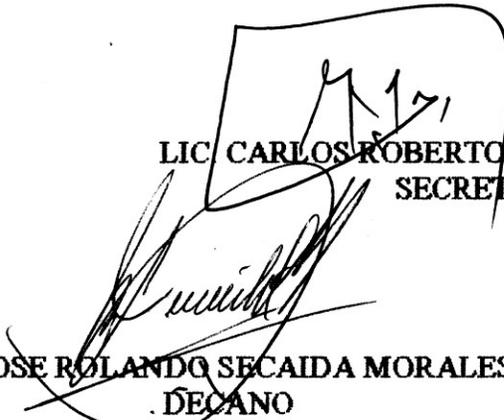
Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
QUINCE DE OCTUBRE DE DOS MIL CATORCE.**

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 16-2014 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 30 de septiembre de 2014, se conoció el Acta AUDITORIA 287-2014 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 1 de septiembre de 2014 y el trabajo de Tesis denominado: "PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A LA EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE GUATEMALA", que para su graduación profesional presentó la estudiante **BRENDA MARCELA XUYÁ AJCIP**, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES
DECANO



Smp.

Ingrid
PRENSADO

DEDICATORIA

- A DIOS: Por ser fuente de la sabiduría y por las bendiciones recibidas en cada faceta de mi vida.
- A MIS PADRES: Alfredo Xuyá y Alicia Ajcip, por guiarme en la vida, por todos sus esfuerzos, amor y comprensión.
- A MIS HERMANOS: Gregorio e Isabel, por el amor y apoyo que he recibido, me ha ayudado a conseguir mis metas.
- A MI NOVIO: Mario Chuquiej, por estar siempre a mi lado, por todo su amor, apoyo incondicional y comprensión.
- A MI FAMILIA: Por su cariño y apoyo incondicional en todo momento.
- A LA UNIVERSIDAD DE
SAN CARLOS DE GUATEMALA: Por haberme formado como profesional.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	i
---------------------	----------

CAPÍTULO I

EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE GUATEMALA

1.1	Generalidades	1
1.1.1	Definición de artesanías	1
1.1.2	Artesanías de Guatemala	2
1.2	Comercialización Internacional de Artesanías Guatemaltecas	6
1.2.1	Antecedentes	6
1.2.2	Ingresos Nacionales	7
1.2.3	Productos Artesanales de Exportación	8
1.2.4	Principales Mercados Internacionales	11
1.2.5	Tendencias del Mercado Internacional	12
1.2.6	Exigencias de los Mercados Internacionales	13
1.2.7	Cotización de las Artesanías de Guatemala en el Mercado Internacional.	16
1.3	Tratados de Libre Comercio	17
1.4	Proceso de las exportaciones de artesanías	20

CAPÍTULO II

EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARTESANÍA DE GUATEMALA

2.1	Generalidades de Empresa	24
2.1.1	Definición	24
2.1.2	Clasificación	24
2.2	Constitución Legal	27
2.3	Legislación Tributaria	29
2.3.1	Código Tributario	29

2.3.2	Ley del Impuesto al Valor Agregado –IVA-	29
2.3.3	Ley de Actualización Tributaria	31
2.3.4	Ley del Impuesto de Solidaridad	32
2.3.5	Disposiciones Legales para el Fortalecimiento de la Administración Tributaria	33
2.3.6	Ley Nacional de Aduanas	33
2.4	Obligaciones Laborales	34
2.4.1	Cuota Laboral IGSS y Cuota Patronal IGSS, INTECAP e IRTRA	34
2.4.2	Prestaciones Laborales	35

CAPÍTULO III

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

3.1	Planificación Financiera	36
3.1.1	Generalidades	36
3.1.2	Objetivos	37
3.1.3	Ventajas	37
3.2	Componentes de la Planificación Financiera	38
3.2.1	Metas y Objetivos Financieros	38
3.2.2	Riesgos Financieros	39
3.2.3	Planes y Estrategias Financieras	40
3.2.4	Estados Financieros Proyectados o Presupuestados	42
3.2.5	Análisis Financiero	43
3.3	Sistema Presupuestal	45
3.3.1	Definición de Presupuesto	45
3.3.2	Principios del Presupuesto	46
3.3.3	Ventajas del Presupuesto	47
3.3.4	Desventajas del Presupuesto	47
3.3.5	Limitaciones del Presupuesto	48
3.3.6	Clasificación del Presupuesto	48

3.3.7	El Presupuesto y la Planificación Financiera	50
3.3.8	Métodos para la Determinación de Ingresos	50
3.3.9	Presupuesto de Operación	53
3.3.10	Presupuesto Flexible	58
3.3.11	Presupuestos Financieros	59
3.4	Razones Financieras	60
3.4.1	Definición	60
3.4.2	Razones de Rendimiento	61
3.4.3	Razones de Actividad	64
3.4.4	Razones de Liquidez	66
3.4.5	Razones de Estabilidad	68
3.4.6	Razones de Mercado	71
3.5	Punto de Equilibrio	72

CAPÍTULO IV

PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A LA EXPORTACIÓN DE ARTESANIAS DE GUATEMALA -CASO PRÁCTICO-

4.1	Generalidades de la Empresa	73
4.1.1	Organización	73
4.1.2	Naturaleza de las Operaciones	73
4.1.3	Aspectos Legales y Fiscales	74
4.1.4	Análisis de Estados Financieros Históricos	74
4.1.5	Determinación de Oportunidades y Riesgos Financieros	81
4.1.6	Elaboración de Planes y Estrategias Financieras	82
4.2	Proyección de la Información Financiera	83
4.2.1	Proyección de Ventas	83
4.2.2	Presupuestos de Operación	88
4.2.3	Presupuesto Flexible	103

4.2.4	Presupuestos Financieros	104
4.2.5	Punto de Equilibrio	114
4.3	Informe financiero	116
	CONCLUSIONES	118
	RECOMENDACIONES	119
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	120

ÍNDICE DE CUADROS

Análisis de Estados Financieros Históricos

Cuadro	1.	Estado de Resultados de Enero a Diciembre 2012 y 2011	75
Cuadro	2.	Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre 2012 y 2013	76
Cuadro	3.	Análisis Financiero: Razones de Rendimiento	77
Cuadro	4.	Análisis Financiero: Razones de Actividad	78
Cuadro	5.	Análisis Financiero: Razones de Liquidez	79
Cuadro	6.	Análisis Financiero: Estabilidad o Cobertura	80

Proyección de la Información Financiera

Proyección de Ventas

Cuadro	7.	Presupuesto de Ventas: Método de Factores (Unidades)	84
Cuadro	8.	Presupuesto de Ventas: Método de Factores (Quetzales)	85
Cuadro	9.	Proyección de las Ventas por Trimestre Cojines Medianos (Unidades)	86
Cuadro	10.	Proyección de las Ventas por Trimestre Cojines Grandes (Unidades)	86
Cuadro	11.	Proyección de las Ventas por Trimestre (Quetzales)	87

Presupuesto de Inventario

Cuadro	12.	Determinación del Inventario Final Deseado (Unidades)	88
Cuadro	13.	Proyección Movimiento de Inventario (Cojines Medianos)	89

Cuadro	14. Proyección Movimiento de Inventario (Cojines Grandes)	89
--------	---	----

Presupuesto de Compras

Cuadro	15. Determinación de Compras (Unidades)	90
Cuadro	16. Pronóstico de Compra Trimestral (Cojines Medianos)	91
Cuadro	17. Pronóstico de Compra Trimestral (Cojines Grandes)	91
Cuadro	18. Pronóstico de Compra Trimestral (Quetzales)	92

Presupuesto de Gastos de Compra

Cuadro	19. Pronóstico de Gastos de Compra	93
Cuadro	20. Pronóstico de Compra de Material de Empaque (Unidades)	93
Cuadro	21. Momento de Compra de Material de Empaque	94
Cuadro	22. Proyección Compra de Material de Empaque (Quetzales)	95
Cuadro	23. Proyección Inventario Final	96
Cuadro	24. Proyección Costo de Ventas	96

Presupuesto de Gastos de Operación

Cuadro	25. Proyección de Sueldo de Ventas	97
Cuadro	26. Proyección de Sueldo Administración	98
Cuadro	27. Proyección de Retención de ISR	99
Cuadro	28. Proyección de Depreciaciones	99
Cuadro	29. Proyección de Gastos Fijos: Ventas	100
Cuadro	30. Proyección de Gastos Fijos: Administración	101
Cuadro	31. Proyección de Préstamo Bancario	102
Cuadro	32. Proyección de Comisiones Financieras	102

Presupuesto Flexible

Cuadro	33. Proyección Gastos Variables	103
--------	---------------------------------	-----

Cuadro	34. Proyección de Gastos de Operación	103
--------	---------------------------------------	-----

Presupuestos Financieros

Cuadro	35. Presupuesto de Estado de Resultados	104
--------	---	-----

Cuadro	36. Presupuesto de Estado de Situación Financiera	105
--------	---	-----

Presupuesto de Caja

Cuadro	37. Proyección Impuesto de Solidaridad	106
--------	--	-----

Cuadro	38. Movimiento Impuesto de Solidaridad	107
--------	--	-----

Cuadro	39. Desembolsos por ISR	108
--------	-------------------------	-----

Cuadro	40. Proyección de Crédito Fiscal	108
--------	----------------------------------	-----

Cuadro	41. Proyección de Cobros de Clientes	109
--------	--------------------------------------	-----

Cuadro	42. Proyección de Pagos a Proveedores	109
--------	---------------------------------------	-----

Cuadro	43. Proyección de Cobros de Préstamos a Empleados	110
--------	---	-----

Cuadro	44. Utilidades a Distribuir	110
--------	-----------------------------	-----

Cuadro	45. Gastos que No Requieren Efectivo	111
--------	--------------------------------------	-----

Cuadro	46. Desembolsos Propios de Cada Trimestre	111
--------	---	-----

Cuadro	47. Cuentas por Pagar	112
--------	-----------------------	-----

Cuadro	48. Programación de Pagos	112
--------	---------------------------	-----

Cuadro	49. Presupuesto de Caja	113
--------	-------------------------	-----

Punto de Equilibrio

Cuadro	50. Punto de Equilibrio en Unidades y Valores	114
--------	---	-----

Cuadro	51. Punto de Equilibrio: Costo de Ventas	115
--------	--	-----

Cuadro	52. Prueba Punto de Equilibrio	115
--------	--------------------------------	-----

INTRODUCCIÓN

La demanda de artesanías, sean estas tradicionales o innovadas han aumentado a nivel internacional, lo que ha dado paso a que las empresas dedicadas a comercializar estos productos puedan aumentar sus ventas así como expandirse a nuevos nichos de mercado.

Para que una empresa tenga éxito y pueda alcanzar sus metas y objetivos propuestos, no solo necesita que la actividad que desarrolla cuente con factores favorables; sino también deben de planificar sus operaciones, coordinar los planes y estrategias con las oportunidades y riesgos que puedan afectar la situación financiera u operacional.

La presente investigación está dedicada a guiar a las empresas exportadoras de artesanías a planificar sus finanzas conforme al ámbito y naturaleza de las operaciones que desarrollan.

En el capítulo uno, se desarrollan temas relacionados a la exportación de artesanías, los productos artesanales exportables, las características que deben de tener los productos artesanales, para internarse en los países de destino, los principales mercados internacionales, donde se comercializan estos productos, también se describe el proceso de exportación.

El capítulo dos, incluye temas relacionados a las generalidades de empresa; se da a conocer la formación legal, legislación tributaria y obligaciones laborales, de una empresa exportadora de artesanías, ubicada en el territorio de Guatemala.

En el capítulo tres, se desarrollan los temas relacionados con la planificación financiera y los factores que la componen. Para una mejor comprensión y ampliación de los factores: Sistema Presupuestal, Razones Financieras y Punto de Equilibrio, se presentan cada uno en apartados diferentes.

En el último capítulo se presenta un caso práctico sobre el proceso de planificación financiera de una empresa que se dedica a la exportación de artesanías, para el periodo de enero a diciembre del año 2013, el cual se desarrolla en base a lo expuesto en los capítulos anteriores.

Al final se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación realizada.

CAPÍTULO I

EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE GUATEMALA

1.1 Generalidades

1.1.1 Definición de Artesanías

Artesanías, son productos que se elaboran en forma manual y rudimentaria, a la vez son expresiones artísticas y culturales de un país o región, que están relacionadas con su historia, se les considera parte de la cultura del lugar de origen.

También se puede decir que es el trabajo hecho a mano o en el que predomina el trabajo manual, cuando en el proceso productivo interviene la máquina. Cuando la máquina interviene en la mayor parte del proceso productivo la actividad se vuelve industrial.

Generalmente se elaboran en talleres familiares o por actividades individuales, las personas que laboran estos productos se le conoce como artesanos y las técnicas de elaboración se transmiten de generación en generación ó entre maestro y aprendiz.

La Ley de Protección y Desarrollo Artesanal, Decreto 141-96 del Congreso de la República, clasifica a las artesanías populares en:

- ✓ Artesanías Tradicionales: En esta sección se encuentran las artesanías que se producen desde tiempos ancestrales y que siguen conservando sus diseños y colores originales.
- ✓ Artesanías Contemporáneas o Neo-artesanías: Son las artesanías que nacen para satisfacer las necesidades, conservando en parte los diseños antiguos con la creatividad propia del artesano.

1.1.2 Artesanías de Guatemala

Generalidades

Guatemala cuenta con una diversidad de artesanías, que son el producto de la cultura maya, entre estos se pueden mencionar la elaboración de herramientas, recipientes, tallados en piedra y madera, así como la elaboración de diferentes tejidos. Con la llegada de los españoles, a las artesanías tradicionales se les incorporó técnicas y diseños europeos, sin perder su carácter netamente indígena.

Actualmente las artesanías conservan sus antiguas características de gran colorido y elaboración, son el reflejo de la riqueza histórica y cultural del país.

Las técnicas artesanales son parte del patrimonio intangible de la nación, conforme al artículo 2 numeral 2 de la Ley para la Protección del Patrimonio Cultural de la Nación, Decreto 26-97 del Congreso de la República; y se encuentran a lo largo del territorio nacional. “Se estima que en el setenta por ciento (70%) de los municipios del país, se realizan actividades artesanales.”(27)

En los últimos años, los artesanos guatemaltecos han innovado y variado la oferta de las artesanías, incorporándoles a los productos valor agregado, conforme a las tendencias del mercado, con lo que se ha logrado aumentar la demanda del sector.

Las artesanías que se pueden encontrar en Guatemala, es muy variada; los principales productos son los textiles, cerámica, alfarería, madera, cuero, joyería, fibras vegetales y cerería.

El Ministerio de Cultura y Deportes, por medio de la unidad de artesanías, es el encargado de impulsar diferentes expresiones culturales, reconocer y revalorizar el trabajo de los artesanos y artesanas, por medio de la apertura de nuevos mercados, reconocimiento al trabajo artesanal, intercambios culturales a nivel regional, nacional e internacional, dando a conocer la riqueza cultural de nuestro país.

Desde el año 2008 el Ministerio de Cultura y Deportes entrega anualmente el premio Pawajtun, como muestra de reconocimiento y dignificación al trabajo creador y artístico de los artesanos de Guatemala. El premio fue creado bajo el Acuerdo Ministerial 448-2008 y consiste en la entrega de una estatuilla de Pawajtun, personaje de la cultura maya, quién promovió el liderazgo a los artesanos de su época, tallado en madera o piedra, así como la entrega de doce mil quinientos quetzales (Q. 12,500.00) a cada ganador.

La unidad de Artesanías, organiza ferias gratuitas para los artesanos, para la promoción de sus productos a nivel local.

Fuente de Trabajo

“De acuerdo con datos estimados por la Comisión de Artesanías de AGEXPORT, al menos hay un millón de personas que trabajan directamente con estos productos, además de que otras tres millones se vinculan con esta actividad económica. El 90 por ciento de la producción artesanal en el país se realiza en el área rural. De ello se deduce la importancia de las artesanías como motor de desarrollo.

Estas cifras fueron estimadas en la década de los setenta, por lo que se supone que actualmente los números han crecido. También se considera que el 70 por ciento de la producción se realiza por mano de obra femenina. No es posible cuantificar con exactitud la actividad artesanal, por que la mayor parte de esta se realiza dentro de los hogares” (27)

Al igual que la agricultura, la producción de artesanías constituye una fuente de ingresos principal para las comunidades rurales, ayudando a mejorar la calidad de vida, dado que en algunas de ellas la pobreza y pobreza extrema se hacen visibles.

Cabe mencionar que en la línea de comercialización de las artesanías los que generan mayor ganancia son los intermediarios, puesto que compran a un precio por debajo de lo justo; además en ocasiones los artesanos solamente cobran un excedente sobre la materia prima que utilizaron sin incluir su mano de obra.

En algunas comunidades se han organizado para formar asociaciones, cooperativas para comercializar sus productos artesanales, y con esto mejorar la colocación de sus productos en el mercado.

Con el fin de disminuir la pobreza y pobreza extrema, varias instituciones apoyan la actividad del artesano, tal es el caso de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos –USAID, por sus siglas en inglés-, que es una agencia federal de Estados Unidos, que proporciona financiamiento y asistencia técnica para apoyar las iniciativas de desarrollo en más de ochenta (80) países alrededor del mundo.

USAID colabora con cinco millones de dólares (US\$5,000,000), durante un periodo de cinco (5) años, el cual inició en el 2012, para los programas de apoyo al artesano, que administra y ejecuta la Asociación Guatemalteca de Exportadores –AGEXPORT-, en 32 municipios del altiplano.

En el Ministerio de Desarrollo Social –MIDES-, se encuentra el proyecto “Tejiendo Alimentos”, que se desarrolla entre las mujeres que se dedican al tejido artesanal, en las poblaciones priorizadas por el proyecto “Pacto Hambre Cero”, tiene como finalidad reducir los índices de desnutrición, al crear fuentes de ingresos, a las mujeres de estas comunidades.

Las mujeres que ingresan al programa reciben la “Beca Artesano”, que consiste en una transferencia monetaria durante tres a seis meses, dependiendo el tiempo que dure la capacitación, donde aprenden a mejorar sus habilidades y técnicas artesanales.

Según el MIDES, las mujeres que forman parte del proyecto “Tejiendo Alimentos”, incrementaron sus ingresos mensuales de doscientos cuarenta (Q. 240.00) a mil trescientos cincuenta (Q.1,350.00), aproximadamente, además afirman que en el año 2012 se beneficiaron trescientos ochenta (380) familias.

Varias empresas privadas que se dedican a comercializar los productos artesanales, han sido contactadas por los organizadores de “Tejiendo Alimentos”, para que conozcan los productos de los artesanos, que forman parte del programa; para que comercialicen, puedan crear nuevos diseños o colecciones usando estos productos; con el objetivo de generar fuentes de ingresos al sector artesanal.

Estos son los primeros pasos que se están dando para mejorar la comercialización de las artesanías y aún queda mucho por recorrer puesto que muchos artesanos aseguran que no reciben ayuda gubernamental.

Ley de Protección y Desarrollo Artesanal

Por medio del Decreto 141-96 del Congreso de la República se establece la Ley de Protección y Desarrollo Artesanal, la cual cuenta con trece artículos, estableciendo en el número 1 que tienen por objeto la protección y el fomento de las artesanías populares y las artes populares, las cuales las declara de interés cultural.

Esta Ley está vigente, pero su normativa no se ha llevado a cabo en su totalidad, el encargado de velar por el cumplimiento de esta Ley es el Ministerio de Economía.

El Ministerio de Economía ayuda a los artesanos en base a los objetivos y programas que ejecuta por medio del Viceministerio de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Mipyme), entre estos el apoyo a participación en ferias nacionales e internacionales, ruedas de negocios, asesorías, acceso a créditos, además administra la página web www.infoartesanias.com.

Entre las atribuciones que también le competen y que no ha gestionado son el de acreditar la calidad de artesano y de taller artesanal, promover la formación de asociaciones, gremiales y cooperativas de artesanos, creación del crédito artesanal.

El registro de artesanos que se establece en el artículo 3 no se ha realizado, el Ministerio de Cultura y Deportes actualmente realiza gestiones con algunas Universidades para llevar a cabo dicho registro.

1.2 Comercialización Internacional de Artesanías Guatemaltecas

1.2.1 Antecedentes

La comercialización de las artesanías de Guatemala se ha dado mucho antes entre los mayas con otras culturas, fue hasta en el siglo XVII cuando se empezó a exportar tejidos del altiplano, cerámica y el cultivo de algunos productos agrícolas a España; también se exportaba el añil, tinte natural cultivado en la costa del pacífico, primero se trasladaba a Santiago de Guatemala, para luego enviarlo al Golfo Dulce, actualmente Lago de Izabal, para exportarlo a España en barco y finalmente llevado a Inglaterra.

En la época de los 80' la venta de las artesanías tuvo un crecimiento por la masiva producción y la creación de nuevos productos; los diseños tradicionales que tienen las artesanías de nuestro país hace conservar el significado de los trajes, pero en cuanto a su comercialización se crearon nuevos diseños con las mismas técnicas de elaboración, pero según las exigencias del mercado dichos trabajos no dejan de ser artesanía local, porque aunque se emplean máquinas industriales la materia prima, el diseño y el trabajo manual predominan por lo que no dejan de ser productos artesanales.

Actualmente se exportan a diferentes países productos indumentarios, velas aromáticas, joyería en jade, productos de uso personal elaborados en tela, en crochet, en macramé, cristalería, esculturas en madera y otros productos artesanales.

1.2.2 Ingresos Nacionales

A nivel mundial las artesanías no cuentan con partidas arancelarias específicas, por lo tanto no se puede diferenciar si un producto fue elaborado en forma artesanal o industrial.

Por esto el Banco de Guatemala, ente encargado de registrar los datos de comercio internacional, no cuenta con datos relacionados con la exportación de artesanías, porque las estadísticas que elabora se basan en las pólizas de exportación y por partida arancelaria.

Los datos que AGEXPORT, proporciona sobre las exportaciones de artesanías, es en base a las divisas que generó esta actividad

“En el año 2011 las artesanías generaron ingresos por cincuenta y tres millones de dólares (US\$53,000,000)”(3:20) y para el” 2012 cincuenta y cinco millones de dólares (US\$54,000,000)” (3:21), creciendo las divisas en un dos por ciento (2%).

1.2.3 Productos Artesanales de Exportación

Se presentan los principales productos de exportación con sus características y ubicación de los artesanos dedicados a elaborarlos:

a. Textiles

La técnica empleada para su producción, puede ser de telar de pie o de cintura, crochet y pasamanería.

Actualmente se les enseña a los artesanos a innovar sus diseños y colores, que sean conforme a la tendencia del mercado al que va dirigido el producto.

Estas artesanías han sido las más cotizadas a nivel internacional, pues representan el “setenta por ciento (70%) de las exportaciones artesanales” (3:22).

Muchos diseñadores internacionales, los incluyen en sus diseños creando zapatos, corbatas, bolsos y vestidos; algunos también los emplean para la decoración de interiores.

Entre la oferta exportable se encuentra la mantelería, cojines, centros de mesa, colchas, cubrecamas, alfombras, bolsas, accesorios personales, hamacas, prendas de vestir y güipiles tradicionales. Cada vez las empresas guatemaltecas innovan sus artículos usando los textiles artesanales.

La materia prima utilizada para elaborar estos artículos son el algodón y la lana.

Los Departamentos, donde se centra la mayor parte de producción de estas artesanías son: Chimaltenango, Sacatepéquez, Quetzaltenango, Quiché, Totonicapán, Sololá, San Marcos, Huehuetenango, Alta y Baja Verapaz.

b. Madera

La madera de pino es la más utilizada por los artesanos para elaborar, productos de exportación, como máscaras, santería, muebles rústicos, con diseño colonial, cucharas, ensaladeras, cajas decorativas, joyeros, bateas entre otros.

Los principales artesanos dedicados a tallar y/o pintar la madera se encuentran en Sacatepéquez, Sololá, Petén y Quiché.

Para que el producto pueda ser exportado, la madera debe de ser comprada en aserraderos autorizados por el Instituto Nacional de Bosques –INAB-.

Los productos de madera ocupan el segundo lugar de exportación de artículos artesanales, según estadísticas “un diez por ciento (10%) de las exportaciones artesanales corresponden a estos productos” (3:22).

c. Cerámica

También se le conoce como alfarería. La materia prima a utilizar es el barro o arcilla, para elaborar jarrones, macetas, figuras decorativas, tasas escudillas y candeleros, entre otros, con diseños decorativos.

La técnica artesanal consiste en usar tornos y moldes de yeso, moldeando y pintando a mano.

Principalmente estas artesanías se encuentran en Chinautla, Sacatepéquez, Totonicapán, Baja Verapaz, Jalapa y Sololá.

Al igual que la madera, la cerámica tiene una demanda del “diez por ciento (10%), del total de las exportaciones artesanales” (3:22).

d. Cuero

Entre los artículos que se pueden encontrar están los cinchos, botas, sandalias, bolsas, carteras, maletas, entre otros.

Algunas empresas que innovan las artesanías han combinado el cuero con otras materia primas para crear sus productos.

Los principales productores se ubican en Suchitepéquez y costa oriente.

e. Joyería

Para la elaboración de estos artículos se usa el jade, noble piedra usada por los antiguos mayas, los artesanos dedicados a la joyería están en Sacatepéquez.

Al exportar productos con Jade, con diseños mayas, se debe de contar con la constancia de que el producto no pertenece al patrimonio cultural.

También se puede utilizar la mostacilla para crear joyería.

f. Cerería

La materia prima utilizada es la cera industrial y arrayán, para producir cirios, bolas con innovadores diseños y colores.

Los principales artesanos se localizan en Guatemala, Sacatepéquez y Alta Verapaz.

g. Fibras Vegetales

La palma, maguey, bayal y mimbre son las principales materias primas para trenzar a mano y producir, sombreros, canastos, alfombras, petates, hamacas de lazo, individuales, porta vasos, muebles, entre otros.

Los productores principales se ubican en Jalapa, Chiquimula y Alta Verapaz.

h. Vidrio Soplado

De vidrio reciclado, soplado a mano se elaboran casos, copas, floreros, figuras decorativas.

La producción se concentra en Quetzaltenango.

i. Hierro Forjado

Candeleros, balcones, decoración de pared y muebles, son productos que se pueden obtener del hierro forjado a mano.

Los principales artesanos se encuentran en Guatemala y Sacatepéquez.

La Comisión de Artesanías adherido a la Asociación Guatemalteca de Exportadores -AGEXPORT- incluye en su clasificación, los productos elaborados, con materiales reciclados, en forma rudimentaria, como productos artesanales.

1.2.4 Principales Mercados Internacionales

Los principales mercados según AGEXPORT son Estados Unidos, Europa, Japón, México, Australia y Centro América.

“De lo exportado el setenta por ciento (70%) es destinado a Estados Unidos, veinte por ciento (20%) a Europa, diez por ciento (10%) a Japón, México, Australia y Centroamérica” (3:22).

“De lo exportado el setenta por ciento (70%) corresponde a textiles, un diez por ciento (10%) a madera y otro diez por ciento (10%) a cerámica, dejando un diez por ciento (10%) a otros tipos de productos” (3:22).

1.2.5 Tendencias del Mercado Internacional

Conocer la tendencia del mercado objetivo donde se desarrollan las actividades comerciales, ayuda a que los productos que se ofertan, tengan una buena aceptabilidad en el consumidor, y por lo tanto sean requeridos; para esto se debe de conocer el mercado, saber lo que se está vendiendo y dónde se vende.

La innovación de los productos artesanales con un enfoque más moderno, con diseños de moda, y en algunos la introducción mínima de la industrialización ha dado como resultado nuevos productos artesanales, con valor agregado y atractivos para el mercado internacional.

Algunas empresas que se dedican a la exportación de artesanías cuentan con diseñadores que van a la vanguardia de las exigencias del mercado meta, entregando colecciones del producto que comercializan.

Se puede decir que la mayoría de artesanías que se comercializan a nivel internacional son accesorios personales, decoración para el hogar y regalos.

“La tendencia del mercado estadounidense, es hacia el consumo de productos artesanales con propósitos tanto ornamentales como de uso práctico, un ejemplo de esto es el crecimiento registrado en las ventas de bolsas de mano con agarrador, de prendas de vestir con textiles típicos total o parcialmente, de productos de madera y muebles especialmente para ambientes exteriores.”(4:10)<C:\Users\USUARIO\Documents\USAC\Tesis\Informe\BIBLIOGRAFÍA.docx>

Los expertos recomienda visitar páginas web de las tiendas localizadas en el país donde se encuentra el mercado meta para estudiar la tendencia de qué es lo que se oferta.

1.2.6 Exigencias de los Mercados Internacionales

En algunos países para la internación de los productos, exigen que estos cuenten con alguna característica específica.

Antes de exportar se recomienda solicitar al importador las normas para cada producto específico. A continuación se presentan las regulaciones y normas generales a considerar:

a. Regulaciones de Etiquetado

La etiqueta sirve para que el consumidor conozca no sólo la marca del producto, sino también otros aspectos, como el contenido y los ingredientes con que se ha elaborado.

b. Regulaciones Sanitarias y Fitosanitarias

Estas regulaciones forman parte de las medidas para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos riesgos que no existen en el territorio del país importador. Los riesgos que se pretenden prevenir son los relativos a la introducción, propagación de plagas y enfermedades llevadas por animales, además de evitar la presencia en alimentos y forrajes de aditivos, contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades. Estas regulaciones comprenden a los productos agropecuarios, frescos y procesados. Los aspectos básicos que cubren estas regulaciones, en términos generales, son: proceso de producción, uso de pesticidas y fertilizantes, pruebas de laboratorio, inspecciones, certificaciones sanitarias, regímenes de cuarentena y determinación de zonas libres de plagas y enfermedades.

Cuando las artesanías están elaboradas con productos de origen vegetal no procesado o de alguna planta, tal es el caso de las fibras vegetales, antes de exportar se debe de llenar el certificado Fitosanitario.

c. Regulaciones Ambientales

Comprende las regulaciones relativas a la protección del ambiente, mejor conocidas como ecológicas.

Al exportar textiles a la Unión Europea, estos tienen que ir con certificación de que el hilo está libre de tintes Azoicos, amigables con el ambiente.

Cuando los productos estén elaborados con madera, se debe de presentar, antes de exportar, la factura de la compra de esta materia prima, la cual debe de ser de algún aserradero autorizado por el Instituto Nacional de Bosques –INAB–

d. Regulaciones de Toxicidad

Se aplica a los productos en cuya elaboración se incorporen insumos peligrosos o dañinos a la salud humana.

Cada país elabora listas donde se especifica qué insumos se consideran tóxicos y en qué productos debe aplicarse dicha normatividad.

e. Normas Técnicas

Aluden a las características y propiedades técnicas que debe tener una mercancía en un mercado específico. El cumplimiento de estas normas permite garantizar a los consumidores que los productos adquiridos cuentan con la calidad, seguridad y las especificaciones de fabricación adecuadas.

Al respecto, es imprescindible conocer si las normas existentes son de carácter obligatorio o simplemente voluntarias.

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas. En estas se expresan directrices sobre medidas, tamaño, dimensiones, contenido químico, compresión, resistencia, inflamabilidad, resistencia a la humedad, durabilidad, condiciones de seguridad, preceptos de terminología, símbolos, embalaje, y demás aplicables a un bien o proceso de producción.

La certificación de los productos que se exportan, luego de conocer en detalle las normas aplicables, se realiza generalmente en los laboratorios designados para el efecto o en las instituciones creadoras de dichas normas.

f. Normas de calidad

Tener una certificación conforme a las normas de calidad ISO, por sus siglas en inglés, es una alternativa que tienen las empresas para obtener ventajas competitivas y aceptación del consumidor, porque le da seguridad y garantía del producto o servicio que adquiere.

Requerimientos del Mercado de Estados Unidos

Los productos artesanales que no contengan materiales naturales, no requieren de permiso especial de importación en los Estados Unidos. No existen productos sujetos a cuota o a contingentes. Requieren de permiso de entrada los productos elaborados de madera, no los muebles, y los productos de materiales textiles.

Algunas regulaciones importantes para comercializar los productos artesanales en los Estados Unidos son las siguientes:

- ✓ En muebles se han desarrollado estándares de protección al consumidor.
- ✓ Juguetes, deben cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Federal de Sustancias Peligrosas (Federal Hazardous Substance Act).

Los juguetes para niños menores de 3 años, establece que no deben de contener partes pequeñas que puedan provocar ahogo. Se prohíben los productos que incluyan una superficie con más del 0.06% de plomo. Esto incluye muebles y juguetes.

- ✓ Materiales de arte, como pinturas primitivistas, deben cumplir con el etiquetado de materiales de arte peligrosos, de manera que se incluye una etiqueta en la que se certifique que los materiales empleados han sido revisados por un toxicólogo y que no ha sido identificado peligro alguno en su uso.
- ✓ Todos los productos textiles deben incluir en sus etiquetas los nombres genéricos de las fibras utilizadas que componen el peso del producto en más del 5%, por ejemplo algodón 80%. Debe incluirse el nombre del productor, la marca registrada ante las autoridades respectivas, el nombre del país de origen o en el que fue manufacturado.
- ✓ Productos de madera y cestería. Debe cumplir las regulaciones del Plan Quarantine Act (PQA) para prevenir el ingreso de ciertas pestes; así como las regulaciones del CITES (Convención sobre el comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre), sobre la utilización de especies exóticas y protegidas.
- ✓ Productos de cerámica, si se trata de productos que serán utilizados para alimentos, están sujetos a las regulaciones de la Administración y Alimentos (Food and Drug Administration, FDA), con relación al contenido de cadmio y plomo.

1.2.7 Cotización de las Artesanías de Guatemala en el Mercado Internacional

Por el valor de la historia de Guatemala, diversidad de cultura, innovación, color y calidad de los productos artesanales, en su conjunto son de alta demanda a nivel internacional, aunque cabe mencionar que los productos provenientes de China y de la India son fuertes competidores que son ofertados a precios bajos.

La demanda del mercado estadounidense, en parte se debe a que los productos artesanales del país, son requeridos por guatemaltecos radicados en el país del norte, porque los acerca a su cultura.

El sector de exportación artesanal posee un considerado nivel de crecimiento, dada la demanda en mercados de alto nivel adquisitivo.

1.3 Tratados de Libre Comercio

Es un acuerdo por medio del cual dos o más países desarrollan normas y procedimientos para sus relaciones comerciales con el fin de mejorar el comercio, la economía e inversión entre los países miembros.

Entre los acuerdos se establecen eliminaciones o rebajas a los aranceles de las importaciones que se realicen entre los países participantes. Estos acuerdos se rigen por las reglas de la Organización Mundial del Comercio –OMC- o por reglas establecidas de mutuo acuerdo entre los países participantes.

“Los tratados de libre comercio son instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para consolidar y ampliar el acceso para sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es liberalizar la totalidad de productos y servicios que se comercian entre las partes contratantes” (6:2).

Guatemala para el año 2013 tiene vigentes ocho tratados de libre comercio los cuales son:

- ✓ Tratado de Integración Económica Centroamericana.
- ✓ Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana.

- ✓ Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, vigente a partir del 01 de septiembre de 2013 el cual sustituye al tratado entre México y Guatemala vigente desde el año 2001.
- ✓ Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos de América (DR CAFTA por sus siglas en inglés).
- ✓ Tratado de Libre Comercio entre la República de Guatemala y la República de China (Taiwán).
- ✓ Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República de Panamá.
- ✓ Tratado de Libre Comercio entre Colombia y El Salvador, Guatemala y Honduras.
- ✓ Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile.

A finales del año 2013, está pendiente que entre en vigencia el tratado de libre comercio entre Guatemala y Perú.

La mayoría de productos artesanales exportados a Estados Unidos, principal mercado internacional de las artesanías, tienen una categoría de desgravación A, lo que significa acceso inmediato al mercado y arancel de cero por ciento (0%).

Acuerdos de Alcance Parcial

“Un acuerdo de Alcance Parcial es el tipo de acuerdo bilateral y multilateral más básico en materias arancelarias que persigue liberar parcialmente el comercio de los listados acotados de productos. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo.”(26)

Para el año 2013 están vigentes los siguientes acuerdos de alcance parcial:

- ✓ Acuerdo de alcance parcial Guatemala-Belice.
- ✓ Acuerdo de alcance parcial Guatemala-Cuba.
- ✓ Acuerdo de alcance parcial Guatemala-Venezuela.
- ✓ Acuerdo de alcance parcial Guatemala-Ecuador vigente a partir del 19 de febrero de 2013.

Sistema Generalizado de Preferencias

Es una ventaja económica que dan los países desarrollados a los países en vías de desarrollo, para que tengan acceso a aranceles preferenciales o libres de estos, en productos originarios del país exportador.

A finales del 2013 únicamente Canadá le da este beneficio a Guatemala.

Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

A partir del 01 de diciembre de 2013 entra en vigencia el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

Con el Acuerdo de Asociación las artesanías no pagan aranceles; mientras que sin el acuerdo, pagarían entre un dos y diez por ciento (2% - 10%).

Veintisiete países conforman la Unión Europea, los cuales son: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovenia, Eslovaquia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal, Bulgaria, República Checa, Dinamarca, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Suecia, Reino Unido y Rumanía.

De estos países los principales destinos comerciales para Guatemala son: Alemania, España, Francia, Italia, Reino Unido y los Países Bajos.

1.4 Proceso de las exportaciones de artesanías

Antes de exportar artesanías la empresa debe de constituirse como empresa individual o jurídica en el Registro Mercantil y en el Registro Tributario Unificado –RTU- en la Superintendencia de Administración Tributaria.

Además debe de solicitar autorización de facturas en la Superintendencia de Administración Tributaria y el Código de Exportador en la Ventanilla Única para las Exportaciones –VUPE-, ubicada en AGEXPORT, por medio del Sistema Electrónico de Autorización de Exportaciones –SEADDEX-; el tiempo promedio del proceso para obtener dicho código es de 3 horas, si se cumple con todos los requisitos.

Para toda exportación se debe de elaborar la factura de los productos que desea exportar en inglés y en dólares americanos.

Por cada exportación se debe de realizar los siguientes documentos, en la VUPE o por medio del SEADDEX Web, según el tipo de exportación:

Formulario Aduanero Único Centroamericano -FAUCA-

El FAUCA aplica cuando se cumple con:

- ✓ El país de origen del producto es de Guatemala o Centroamericano.
- ✓ El país de destino es Centroamericano.

Declaración para el Registro y Control de Exportación –DEPREX-

El DEPREX aplica cuando el país es de origen o destino de la mercancía no pertenecen al área centroamericana.

Declaración Única Aduanera -DUA-

Dependiendo del medio de transporte del producto artesanal, se debe de presentar la DUA Correspondiente:

Vía Marítima o Aérea:

- ✓ DUA Simplificada: para realizar exportaciones Marítimas y Aéreas previa a la exportación, es de clase 11.
- ✓ DUA Complementaria: Para confirmar la exportación Marítimo o Aérea, es de clase 37.
- ✓ DUA Rectificada: Para rectificar datos detallados de la DUA Complementaria, es de clase 36.

Vía Terrestre:

- ✓ DUA Normal: para exportaciones terrestres, es de clase 10.

Otros Requisitos

Los documentos necesarios a adjuntar a la exportación dependen del origen del producto, entre ellos:

- ✓ Formulario Textil –Extex- para productos de vestuario y textil
- ✓ Certificado de INAB: para exportaciones de productos de madera.
- ✓ Certificado Fitosanitario: para exportaciones de productos de origen vegetal, si el país importador lo solicita.
- ✓ Certificado Zoosanitario: para exportaciones de productos de origen animal, si el país importador lo solicita.
- ✓ Certificados de Origen.

Partidas Arancelarias

Un arancel es el impuesto o gravamen que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación.

Para facilitar el comercio internacional se ha desarrollado el Sistema Armonizado para la clasificación de mercancías. Bajo este sistema cada producto cuenta con un código compuesto de varios dígitos, lo que facilita su identificación en todos los países del mundo. Además, permite determinar de manera clara y precisa qué arancel y partida arancelaria le corresponde a cada producto, así como las regulaciones sanitarias y de etiquetado, entre otros.

Para la comercialización con Centroamérica se ha creado el Sistema Arancelario Centroamericano, su base es del Sistema Armonizado.

Precio Libre a Bordo –FOB-

El precio FOB (por sus siglas en inglés), representa el precio de venta más todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de la entrega a bordo del porteador. El precio FOB lo estipula el Código de Comercio en el artículo 697.

Costo Seguro y Flete –CIF-

El precio CIF (por sus siglas en inglés), incluye el costo, seguro y flete hasta el puerto de destino, corriendo por cuenta del importador los gastos de desembarque, impuestos aduanales y el transporte de las mercancías hasta el lugar de almacenaje. El precio CIF está estipulado en el Código de Comercio, artículos del 700 al 703.

Carta de Porte –Waybill- o Conocimiento de Embarque –Bill of Lading-

Son documentos de crédito, que puede extender el porteador o fletante, que tiene concesión, autorización o permiso estatal y que se dedica al negocio de transportar mercaderías de un lugar a otro. Representa el derecho de entrega del destinatario de la mercadería.

La carta de porte (Waybill, en inglés), ampara las mercaderías transportadas por vía terrestre o aérea y el conocimiento de embarque (Bill of Lading, en inglés), ampara las mercaderías transportadas por la vía marítima.

La base legal de estos documentos se encuentra en el Código de Comercio en los artículos 588 al 590.

CAPÍTULO II

EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARTESANÍA DE GUATEMALA

2.1 Generalidades de Empresa

2.1.1 Definición

“La empresa es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil de acuerdo con las exigencias del bien común” (1:6)

“Se entiende por empresa mercantil el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados para ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios.”(16:Art. 655).

Empresa es una entidad que oferta bienes o servicios, para satisfacer las necesidades existentes en la sociedad, a precios que le permitan cubrir sus costos y gastos de operación y obtener una utilidad sobre su inversión.

2.1.2 Clasificación

Una empresa puede ser:

a. Por la formación de su capital

Esta clasificación se da por el origen del capital con que fueron creadas:

Públicas: Empresas con capital del estado.

Mixtas: Empresas que tienen capital del estado y del sector privado.

Privadas: El capital tiene origen por iniciativa privada, pueden ser individuales o asociadas.

Individuales: Solo una persona es propietaria del capital.

Asociada: El capital es proporcionado por varias personas.

b. Por el fin con el que fue creado:

Mercantil

Se refiere a que fueron creadas con ámbito de lucro. Estas pueden ser individuales o por asociación.

El Código de Comercio de Guatemala, reconoce las siguientes sociedades mercantiles:

- ✓ Sociedad Colectiva.
- ✓ Sociedad en Comandita Simple.
- ✓ Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- ✓ Sociedad Anónima.
- ✓ Sociedad en Comandita por Acciones.

Sociedad Colectiva

“Es la que existe bajo una razón social y en la cual todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales” (16:Art.59).

Sociedad en Comandita Simple

“Es la compuesta por uno o varios socios comanditados que responden en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones sociales; y por uno o varios socios comanditarios que tienen responsabilidad limitada al monto de su aportación “(16:Art. 68).

Sociedad de Responsabilidad Limitada

“Es la compuesta por varios socios que sólo están obligados al pago de sus aportaciones. Por las obligaciones sociales responde únicamente el patrimonio de la sociedad y, en su caso, la suma que a más de las aportaciones convenga la escritura social.

El capital estará dividido en aportaciones que no podrán incorporarse a títulos de ninguna naturaleza ni denominarse acciones.” (16:Art. 78)

Sociedad Anónima

“Sociedad anónima es la que tiene el capital dividido y representado por acciones. La responsabilidad de cada accionista está limitada al pago de las acciones que hubiere suscrito” (16:Art.86).

Sociedad en Comandita por Acciones

“Es aquélla en la cual uno o varios socios comanditados responden en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria por las obligaciones sociales y uno o varios socios comanditarios tienen la responsabilidad limitada al monto de las acciones que han suscrito, en la misma forma que los accionistas de una sociedad anónima.”(16:Art.195)

Las aportaciones deben estar representadas por acciones.

Civil

Tiene como fin el bien común.

c. Por su actividad

Extractivas

Son las empresas que extraen los recursos naturales, para distribuirlos como materia prima.

Industriales

Empresas que transforman la materia prima, agregándoles valor para proporcionar productos terminados.

Comerciales

Son intermediarios entre el productor y el consumidor. Estas empresas son el canal de distribución de productos terminados, para que puedan llegar al consumidor.

Servicios

Son empresas que se dedican a proporcionar servicios tales como, transporte, arrendamiento, reparaciones, entre otros, constituyen un bien intangible.

2.2 Constitución Legal

Una empresa mercantil que se domicilia en los límites de Guatemala debe de nacer a la vida jurídica en base al Código de Comercio, Decreto Número 2-70 del Congreso de la República, además tiene obligaciones tributarias y laborales que debe de cumplir conforme a la naturaleza de actividad y operación que desarrolla.

Comerciante Individual

El comerciante individual debe de inscribirse en el Registro Mercantil al iniciar actividades comerciales.

Conforme al artículo 2 del Código de Comercio, son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualquiera de las actividades que se refieren a lo siguiente:

- ✓ La Industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.
- ✓ La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios.
- ✓ La banca, seguros y fianzas.
- ✓ Las auxiliares de las anteriores.

El artículo 9 del Código de Comercio, especifica que no son comerciantes:

- ✓ Los que ejercen una profesión liberal.
- ✓ Los que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias o similares en cuanto se refiere al cultivo y transformación de los productos de su propia empresa.
- ✓ Los artesanos que sólo trabajen por encargo o que no tengan almacén o tienda para el expendio de sus productos.

Sociedad Mercantil

“Las sociedades organizadas bajo forma mercantil tienen la calidad de comerciantes, cualquiera que sea su objeto.”(16:Art. 3)

Las sociedades mercantiles cuentan con personalidad jurídica propia y distinta de las de los socios que la conforman.

Su constitución se realiza a través de escritura pública, la cual se debe de inscribir en el Registro Mercantil, dentro del mes siguiente a la fecha de la escritura, al terminar la inscripción la entidad entrega la patente de sociedad.

Además deben de asignar un Representante Legal, por medio de escritura pública, dicho documento debe de inscribirse en el Registro Mercantil.

Empresa o Establecimiento Mercantil

El ente encargado de registrar los establecimientos a nombre de un comerciante individual o sociedad mercantil, es el Registro Mercantil.

Al inscribir un establecimiento mercantil, la entidad encargada, entrega la patente de empresa, la cual debe de colocarse en un lugar visible del negocio.

2.3 Legislación Tributaria

Toda empresa tiene la obligación de inscribirse ante la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- y ser contribuyente de los impuestos que le correspondan.

2.3.1 Código Tributario

Decreto 6-91 del Congreso de la República. Esta normativa contiene las obligaciones y derechos generales de los contribuyentes y del Estado; así como los procedimientos administrativos en gestión de impuestos.

2.3.2 Ley del Impuesto al Valor Agregado –IVA-

Decreto 27-92 del Congreso de la República. Las exportaciones están exentas de este impuesto, conforme al artículo 2 de la Ley; además las empresas dedicadas a esta actividad tienen el derecho a la devolución del crédito fiscal que se hubiere generado de la adquisición de insumos o por gastos directamente ligados por la realización de la actividad comercial que desarrollan, cuando no puedan compensar el Crédito Fiscal con el Débito Fiscal, de sus ventas locales.

Factura Especial

El artículo 52 “A” de la Ley, establece la utilización de la factura especial por cuenta del productor de productos agropecuarios y artesanales.

Los exportadores artesanales, que estén registrados ante SAT como tales, deben emitir factura especial en todas las compras que efectúen de dichos productos, tanto a personas individuales o jurídicas, excepto cuando dichas compras las efectúen a productores autorizados y registrados ante la Administración Tributaria como proveedores de los productos referidos a exportadores, quienes deberán emitir la factura correspondiente, para el efecto el productor debe entregar copia del documento de autorización, el cual tiene vigencia un año.

Al emitir factura especial los exportadores deben de retener, al productor artesanal, los impuestos de IVA, doce por ciento (12%) y del Impuesto Sobre la Renta -ISR- para el año 2013, seis por ciento (6%), y para el año 2014 en adelante el cinco por ciento (5%) sobre al monto de hasta treinta mil quetzales (Q. 30,000.00) y siete por ciento (7%) sobre el monto que exceda de los treinta mil quetzales (Q. 30,000.00).

Los exportadores no enterarán al fisco, el Impuesto al Valor Agregado retenido en las facturas especiales. El impuesto retenido lo consignarán a la vez como débito y crédito fiscal, para fines de registros contables y de presentación de la declaración mensual electrónica, cuya presentación es dentro del mes calendario siguiente a la emisión de las facturas; a dicha declaración deberán acompañar como anexo, el detalle de las facturas especiales emitidas durante el período impositivo.

En consecuencia, dichos contribuyentes en ningún caso podrán solicitar devolución de crédito fiscal por la emisión de facturas especiales.

Cuando el exportador realice compra de productos artesanales destinados a la exportación a través de intermediarios, el exportador deberá emitir una factura especial al intermediario, reteniendo el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Sobre la Renta que corresponda.

Los intermediarios de productos artesanales destinados a la exportación, al momento de efectuar las compras, sean personas individuales o jurídicas, a productores no autorizados ni registrados ante la Administración Tributaria como proveedores de los productos referidos, no emitirán la factura especial a que se refiere el artículo 52 "A" de la Ley y en su lugar deberán emitir notas de abono debidamente autorizadas por la Administración Tributaria, las cuales no podrán exceder el monto vendido al exportador.

2.3.3 Ley de Actualización Tributaria

En el Libro I de la Ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012 del Congreso de la República, establece el Impuesto Sobre la Renta –ISR-, entró en vigencia a partir del 01 de enero de 2013. El ISR es un impuesto que grava las rentas, ganancia o utilidad que obtengan las personas individuales o jurídicas, entes o patrimonios, que sean nacionales o extranjeros, residentes o no en el territorio del país.

En dicha Ley se establece la categoría de Rentas de Actividades Lucrativas, que es aplicada a las empresas establecidas en Guatemala. Dentro de esta categoría se encuentra los Regímenes:

- ✓ Régimen sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas.
- ✓ Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas.

Al inscribirse una empresa en SAT, esta se afilia al ISR, en la categoría de actividades lucrativas y puede elegir bajo qué régimen calculará su impuesto.

Régimen sobre Utilidades de Actividades Lucrativas

Consiste en aplicar a la renta imponible, (Ingresos Brutos – Ingresos Exentos - Costos y Gastos Deducibles + Costos y Gastos Generados por Rentas Exentas), el treinta y un por ciento (31%) para el año 2013, el veintiocho por ciento (28%) para el año 2014 y para el 2015 en adelante el veinticinco por ciento (25%), para obtener el impuesto correspondiente.

Este régimen establece pagos trimestrales, que consiste en abonar anticipadamente pagos a cuenta de este impuesto, al inscribirse en SAT se elige entre las opciones de:

- ✓ Cierres contables parciales (Trimestrales).
- ✓ Sobre la base de renta imponible estimada en un 8% del total de las rentas brutas generadas en el trimestre.

Al finalizar el periodo impositivo, enero a diciembre de un año, se debe liquidar el impuesto, por medio de declaración jurada anual, aplicando el porcentaje correspondiente, deduciendo los pagos trimestrales efectuados, dando como resultado el impuesto a pagar para el periodo de liquidación o remanente a favor de la empresa.

Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas

Consiste en aplicar el cinco por ciento (5%) sobre la renta imponible (Renta Bruta – Rentas Exentas), cuando esta no supere los treinta mil quetzales (Q. 30,000.00).

Cuando la Renta Imponible sea mayor a treinta mil quetzales (Q.30,000.00), se aplica un importe fijo de mil quinientos quetzales (Q 1,500.00) y al excedente de treinta mil quetzales (Q. 30,000.00) un seis por ciento (6%) para el año 2013 y un siete por ciento (7%) para el año 2014 en adelante.

El impuesto es liquidado mensualmente, por medio de declaración jurada, restando las retenciones, efectuadas a la empresa, al impuesto determinado.

Las empresas inscritas en este régimen deben presentar declaración jurada informativa anual.

2.3.4 Ley del Impuesto de Solidaridad

Las empresas que estén inscritas al ISR en el Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas y que obtengan un margen bruto (Ingresos por servicios + ventas – Costo de Ventas), superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos, tienen la obligación de pagar el Impuesto de Solidaridad, bajo el Decreto 73-2008 del Congreso de la República.

El pago del impuesto es trimestral, conforme a la base imponible que la constituye la que sea mayor entre:

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

Cuando el activo neto sea más de cuatro (4) veces que sus ingresos brutos, se aplicara la base imponible de los ingresos brutos.

El tipo impositivo de este impuesto es del uno por ciento (1%).

2.3.5 Disposiciones Legales para el Fortalecimiento de la Administración Tributaria

Decreto 20-2006 del Congreso de la República. Esta norma indica la obligación de los exportadores habituales y cuya exportación mensual sea en promedio de cien mil quetzales (Q. 100,000.00), de retener, cuando SAT haya notificado esta obligación, el quince por ciento (15%), en concepto de IVA, en la adquisición de bienes o servicios mayores a dos mil quinientos quetzales (Q. 2,500.00).

Además indica, para que sean deducibles los costos y gastos que se realicen, mayores a treinta mil quetzales (Q.30,000.00), a un mismo proveedor en un mes calendario, se debe de tener constancia de pago por cualquier medio que establezca el sistema bancario, que individualice al beneficiario, distinto al efectivo.

2.3.6 Ley Nacional de Aduanas

Esta Ley fue creada bajo el Decreto 14-2013 del Congreso de la República, entró en vigencia el 02 de diciembre de 2013. Contiene disposiciones administrativas, establece infracciones y sus sanciones, en relación al procedimiento del sistema aduanero.

2.4 Obligaciones Laborales

El Código de Trabajo, Decreto 1441 del Congreso de la República, contiene las obligaciones y derechos tanto de los patronos, como de los trabajadores, en la relación laboral entre ambos y la forma de resolver los conflictos.

Salario Mínimo

Es la remuneración mínima legal que puede recibir el trabajador por el desarrollo de sus labores. Para el año 2014 el salario mínimo para actividades no agrícolas, categoría en que se encuentra la actividad de exportación de artesanías, es de setenta y cuatro quetzales con noventa y siete centavos diarios (Q.74.97) y de dos mil doscientos ochenta quetzales con treinta y cuatro centavos mensuales (Q. 2,280.34).

Bonificación Incentivo

La base legal de esta bonificación es el Decreto 78-89 del Congreso de la República, y se crea para estimular y aumentar la productividad y eficiencia del trabajador.

La bonificación incentivo mensual es de doscientos cincuenta quetzales (Q.250.00) y no está sujeta a pagos de IGSS, IRTRA e INTECAP, así como para el cálculo de bonificación anual, aguinaldo e indemnización laboral.

2.4.1 Cuota Laboral IGSS y Cuota Patronal IGSS, INTECAP e IRTRA

La cuota laboral es cancelada por el patrono, en nombre del trabajador, para lo cual, éste retiene del sueldo ordinario, cuatro punto ochenta y tres por ciento (4.83%), en concepto por este rubro.

La Cuota Patronal es pagada por el patrono, en beneficio del trabajador; el total de este rubro es de doce punto sesenta y siete por ciento (12.67%), correspondiendo al IGSS un diez punto sesenta y siete por ciento (10.67%), al INTECAP un uno por ciento (1%) y un por ciento (1%) al IRTRA.

2.4.2 Prestaciones Laborales

Prestación laboral es un beneficio económico que por Ley los trabajadores tienen derecho de recibir por parte de sus patronos.

Vacaciones

Todo trabajador tiene derecho a un periodo de descanso remunerado, después de un año laborado, el cual tiene una duración de quince días hábiles.

Bonificación Anual

Es creada bajo el Decreto 42-92 del Congreso de la República, consiste en pagar al trabajador el cien por ciento de un sueldo devengado por el trabajador, cuando haya laborado un año interrumpido, inicia del 01 de julio de un año y termina el 30 de junio del siguiente año, o proporcional al tiempo laborado cuando fuere menor a un año.

Se debe de pagar durante la primera quincena de julio de cada año.

Aguinaldo

Es creado por medio del Decreto 76-78 del Congreso de la República, además de estar garantizado por la Constitución Política de la República de Guatemala. Esta prestación consiste en el pago del cien por ciento del sueldo ordinario mensual que el trabajador devengue, por servicios continuos por un año, o pago proporcional al tiempo laborado.

El periodo inicia el 01 de diciembre de un año y termina el 30 de noviembre del siguiente año.

Indemnización Laboral

Cuando al trabajador se le despide por causas injustificadas, el patrono tiene la obligación de pagarle un mes de salario por año trabajado, o proporcional cuando no haya trascurrido un año.

CAPÍTULO III

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

3.1 Planificación Financiera

3.1.1 Generalidades

Para el desarrollo del tema de la planificación financiera es necesario tener el conocimiento de qué es planificar y de finanzas.

Planificar: Es visualizar un futuro deseado e identificar los medios y acciones para su alcance.

Finanzas: Se puede definir como “el arte y la ciencia de administrar el dinero.”
(5:3)

Una empresa en relación a sus finanzas, no puede actuar sin rumbo, tampoco existir de forma aislada ni alejarse de su entorno, por esto es necesario fijar objetivos y metas razonables, planes y estrategias para lograrlos, con esto se construye un rumbo a donde llegar y la forma de lograrlo.

“La planificación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos.” (5:102)

Se puede definir a la planificación financiera, como el camino que se diseña, plasmando los planes y estrategias, para el logro de los objetivos y metas financieras, que se esperan conseguir en el futuro.

Planificar las finanzas es de utilidad para la gerencia, puesto que ayuda a tener un panorama de cuándo, cómo y quién debe de realizar las acciones para conseguir los objetivos, también sirve de base para controlar las operaciones financieras.

3.1.2 Objetivos

¿Para qué planificar las finanzas?, es una interrogante que ayuda a comprender los objetivos de la planificación financiera.

Se puede indicar que los principales objetivos de la planificación financiera son:

- ✓ Coordinar las operaciones financieras de la empresa.
- ✓ Crear soluciones y tomar decisiones para contrarrestar los riesgos.
- ✓ Guiar las operaciones económicas de la empresa.
- ✓ Visualizar a futuro la situación económica de la empresa.
- ✓ Controlar las acciones financieras.
- ✓ Alcanzar las metas y objetivos de las empresas.

3.1.3 Ventajas

Las ventajas que proporciona la Planificación Financiera son:

- ✓ Identificar las oportunidades y amenazas, debilidades y fortalezas para que sean aprovechadas o minimizadas, según el caso.
- ✓ Base de comparación entre lo ejecutado y lo planeado, así como la determinación de responsabilidades y causas en caso de desviaciones.
- ✓ Visualizar los efectos de los planes y estrategias en la situación financiera de la empresa.
- ✓ Analizar la situación actual de la empresa para formular planes y estrategias que ayuden a mejorar los mismos.
- ✓ Conocer anticipadamente la rentabilidad de la empresa, así como los factores que se necesitan para su alcance.
- ✓ Se consideran todas las actividades que se pueden realizar en e futuro.
- ✓ Se compromete al personal a conseguir los objetivos y metas fijadas.

3.2. Componentes de la Planificación Financiera

3.2.1 Metas y Objetivos Financieros

Las metas y objetivos, es lo que se desea lograr en un tiempo determinado, deben estar coordinados entre sí.

“Una meta es un pequeño objetivo que lleva a conseguir el objetivo como tal. La meta se puede entender como la expresión de un objetivo en términos cuantitativos y cualitativos.”(22)

“Las metas son como los procesos que se deben seguir y terminar para poder llegar al objetivo. Todo objetivo está compuesto por una serie de metas, que unidas y alcanzadas conforman el objetivo.” (22)

Determinar las metas y objetivos financieros es parte de la responsabilidad de la administración ejecutiva de una empresa, las cuales se deben de fijar basándose en una evaluación realista de las variables pertinentes y en una apreciación de las fuerzas y debilidades.

Ejemplos de metas:

- ✓ Abarcar 10% del mercado en el año.
- ✓ Retornar la inversión a razón de 25% por año.
- ✓ Crecer 5% anualmente.

Ejemplos de objetivos:

- ✓ Buena posición en el mercado.
- ✓ Retornar la inversión.
- ✓ Utilidades de un buen nivel.

3.2.2 Riesgos Financieros

La palabra riesgo proviene del latín *risicare*, que significa atreverse o transitar por un sendero peligroso.

“El riesgo es parte inevitable de los procesos de toma de decisiones en general y de los procesos de inversión en particular. El beneficio que se pueda obtener por cualquier decisión o acción que se adopte, debe asociarse necesariamente con el riesgo inherente a dicha decisión o acción.”(2:13).

Los riesgos financieros son los factores que afectan o pueden llegar a afectar las metas y objetivos financieros de una empresa en forma negativa, por lo que se necesita identificarlos oportunamente para crear fórmulas para atenuar su impacto o lograr eliminarlos.

Se puede clasificar los riesgos financieros en: riesgos de mercado, liquidez, crédito, tasa de interés, cambiario y fiscal.

Riesgo de Mercado

Se refiere a la pérdida de consumidores de los productos de la empresa, esto puede darse por disminución del valor de la marca ó de la calidad.

Riesgo de Liquidez

Es la probabilidad de que la empresa no pueda enfrentar sus obligaciones que requieran efectivo por la falta de fondos monetarios disponibles.

Riesgo de Crédito

Principalmente se refiere a la probabilidad que tienen las empresas de que la cartera de clientes u otros deudores no cumplan con su obligación de pago en fechas determinadas.

Riesgo de Tasa de Interés

Es la probabilidad de que los cambios de la tasa de interés afecten de forma negativa el valor de una inversión.

La mayoría de inversiones pierden valor cuando la tasa de interés aumenta y ganan valor cuando esta disminuye.

Riesgo Cambiario

Es el riesgo que se da por cambios negativos en los tipos de cambio de las monedas de un país a otro.

Riesgo Fiscal

Es la probabilidad de que se aprueben Leyes Fiscales que desfavorezcan financieramente a la empresa.

Por ejemplo: Que se autorice un nuevo impuesto, aumenten el gravamen del impuesto, delimiten los gastos deducibles.

3.2.3 Planes y Estrategias Financieras

a. Planes

El proceso de la planificación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo, llamados también estratégicos, estos a su vez, dirigen la formulación de planes y presupuestos a corto plazo u operativos.

Se revisan a medida de que surge nueva información significativa.

Planes Financieros a Largo Plazo o Estratégicos

Establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de estas acciones durante períodos que varían de 2 a 10 años. Estos están relacionados con la consecución de los objetivos financieros.

Planes Financieros a Corto Plazo u Operativos

Especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un período de 1año.

Se coordinan para el alcance de las metas propuestas.

b. Estrategias Financieras

“Las estrategias de la compañía son los impulsos, las vías y las tácticas fundamentales que se usarán para cumplir los objetivos y las metas planificadas.”(9:55).

Una estrategia es analizar y planificar acciones para lograr una condición favorable.

Las estrategias financieras están enfocadas a mejorar la condición económica de la empresa, que ayude a alcanzar las metas y objetivos que se han fijado.

“El propósito de desarrollar y diseminar las estrategias de la empresa es encontrar las mejores alternativas para alcanzar los objetivos generales y las metas específicas. Las estrategias se centran en el “cómo” por lo tanto delinear un plan de acción para la empresa.” (9:56)

Las estrategias pueden estar enfocadas a:

Estrategia de Mercado:

- ✓ Llevar el producto a nuevos nichos de mercado.
- ✓ Mejorar los canales de distribución.
- ✓ Invertir en publicidad.

Estrategia de Producto:

- ✓ Innovar el producto.
- ✓ Mejorar su presentación.

Estrategia de Precio:

- ✓ Disminuir el costo al consumidor final manteniendo la calidad.
- ✓ Disminuir el costo de producción o venta, manteniendo la calidad.

3.2.4 Estados Financieros Proyectados o Presupuestados

Según la Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), “los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios para tomar decisiones económicas.”(7:9)

Al proyectar los estados financieros se visualiza la situación financiera, el rendimiento que se espera tener al concluir el período de planificación y los factores que se deben de alcanzar para lograrlos.

La realización de la proyección de los estados financieros comienza en presupuestar todos los factores que inciden en ellos, incorporando los efectos que se espera que tengan los planes y estrategias que se llevarán a cabo para el alcance de las metas y objetivos.

Los estados financieros principales que debe de tener el plan financiero son:

- ✓ Estado de Situación Financiera
- ✓ Estado de Resultados

Además se debe de incluir el presupuesto de caja que refleja el movimiento del efectivo.

3.2.5 Análisis Financiero

“Roberto Macías afirma que: El análisis de los Estados Financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables, pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una serie de estados correspondientes a varios períodos sucesivos.”(10:49)

“El objetivo del análisis de la información financiera es la obtención de elementos de juicio para evaluar la situación financiera y los resultados de operación de una empresa, así como su evolución al paso del tiempo y las tendencias que revela.”(10:50)

Los estados financieros presentan la situación y rendimiento financiero de la empresa, por medio del análisis, de las cifras incluidas en estos instrumentos, se puede evaluar e interpretar la relación entre estas, así como la evolución económica de la entidad.

El análisis puede ser vertical, consiste en analizar los estados financieros de un período en forma individual; y horizontal, se comparan los estados financieros de dos o más períodos.

Los métodos más comunes para analizar la información financiera son:

- a. Método de razones
- b. Método de porcentos integrales
- c. Método de aumentos y disminuciones
- d. Método de tendencias

a. Método de Razones

Se realiza por medio de relaciones y comparaciones entre los componentes que conforman los estados financieros de una entidad durante un período. El análisis es vertical.

b. Método de porcentos integrales

El análisis por este método es vertical y determina la proporción porcentual o relevancia relativa de los componentes de los estados financieros, que al sumarlos representan el 100%, se le denomina porcentos totales.

Para el Estado de Resultados el 100% representan las ventas, en el caso del Estado de Situación Financiera el 100% corresponde al total de Activos, Pasivos y Patrimonio.

$$\text{Porciento Total} = \frac{\text{Cifra Parcial} * 100}{\text{Base}} = \%$$

También se puede obtener el porcentaje de cada rubro, siendo el 100% el total de una sección de los estados financieros, a este tipo de análisis se le conoce como porcentos parciales.

$$\text{Porciento Parcial} = \frac{\text{Cifra Parcial} * 100}{\text{Total de la Sección}} = \%$$

c. Método de aumentos y disminuciones

Visualiza los cambios, aumentos o disminuciones, que tuvo cada componente de los estados financieros, entre dos períodos históricos. Para un mejor análisis es necesario mostrar las variaciones en valores absolutos (unidades monetarias) y valores relativos (%).

d. Método de Tendencias

Aplica la técnica denominada “número índices”, usada en estadística.

Consiste en visualizar el índice de aumento o disminución de un rubro en relación con el tiempo.

3.3 Sistema Presupuestal

3.3.1 Definición de Presupuesto

“Según el Diccionario Quillet define al presupuesto como un plan o instrumento por medio del cual se concreta mediante cálculos o estimaciones numéricas, los hechos a producirse, las previsiones en materia de ingresos y gastos para un período de tiempo.”(8:3)

“Para Pietragalla el presupuesto es una suposición previa en términos de unidades de medida de algunas o todas las actividades de una empresa para un período definido de tiempo; es un medio para alcanzar un objetivo prefijado. Es la disposición de las metas expresadas en términos monetarios y cuantitativos en todos sus detalles, sirve para efectuar evaluaciones comparando los hechos previstos con las situaciones reales, determinando las causas de las desviaciones.”(8:3)

Se puede decir que el presupuesto es una herramienta; que por medio de pronósticos financieros ayuda a la administración de una empresa a planear, coordinar y controlar sus operaciones financieras para el logro de sus objetivos, a la vez sirve para evaluar la eficiencia, porque es una medida estándar para la comparación con lo realmente ejecutado.

También se puede definir como un plan financiero, que por medio de cálculos o estimaciones numéricas pronosticadas, auxilia a la coordinación y control de la evolución de las operaciones ejecutadas, para el logro de los objetivos fijados por la dirección de una empresa.

3.3.2 Principios del Presupuesto

a. Patrocinio

Un presupuesto debe ser respaldado por la empresa.

b. Participación

Debe de ser aceptado y preparado por todos los jefes, gerencias o personas que tengan derecho de tomar decisiones y la responsabilidad de las acciones que intervengan en el logro del éxito del presupuesto.

c. Previsión

Se debe de prever todos los aspectos que infieran en el logro de los objetivos para determinar planes de acción para contrarrestar o eliminar el impacto.

d. Responsabilidad

Definir a los responsables de controlar y medir la eficiencia de la ejecución presupuestal.

e. Coordinación

Armonía entre los diferentes planes que existan dentro de una organización, y que se encuentren coordinados en relación al objetivo de la empresa.

f. Período

Abarcar un ciclo de operaciones de la organización.

g. Correlación

El presupuesto y la contabilidad deben de basarse en la misma base de información para poder comparar lo presupuestado con lo real.

h. Aprobación

Aprobada por la alta gerencia y comunicada al personal responsable de ejecutar el presupuesto.

i. Costeabilidad

Las ventajas que se obtengan del control presupuestal deben ser mayor a su instalación y funcionamiento.

j. Flexibilidad

Accesible a cambios.

k. Oportunidad

Estar elaborado, aprobado y distribuido en fecha oportuna.

l. Realismo

Debe de estar elaborado en base a metas y objetivos razonables.

3.3.3 Ventajas del Presupuesto

- a. Es una medida estándar para comparar lo real con lo presupuestado.
- b. Ayuda a evaluar y controlar la eficiencia de la ejecución presupuestal.
- c. Ayuda a reducir costos y facilita la dirección financiera de la empresa.
- d. Permite investigar y corregir las causas de las desviaciones que se generen.
- e. Permite analizar los puntos débiles y fortalezas financieras de la empresa.
- f. Auxilia a la delegación de responsabilidad en ejecución y control presupuestal.
- g. Ayuda a la obtención del crédito financiero.
- h. Es un plan financiero.

3.3.4 Desventajas del Presupuesto

- a. Por basarse en estimaciones futuras existe la incertidumbre.
- b. Requiere tiempo y experiencia para su instalación.

3.3.5 Limitaciones para el éxito del Presupuesto

- a. Los resultados esperados no sean razonables.
- b. Poca importancia de la administración.
- c. Poca cooperación del personal responsable de la ejecución presupuestaria.
- d. Falta de análisis y determinación de las causas de las desviaciones.
- e. Falta de oportunidad en la elaboración, aprobación y control del presupuesto.
- f. Falta de coordinación y comunicación entre los responsables.

3.3.6 Clasificación del Presupuesto

Se puede clasificar el presupuesto considerando sus características, un presupuesto puede ser:

a. Por la entidad que elabora y aplica:

- ✓ Presupuestos públicos
- ✓ Presupuestos privados

b. Por el período o plazo de tiempo

- ✓ Presupuestos de corto plazo (Menor de un año)
- ✓ Presupuesto de mediano plazo (De un año a tres años)
- ✓ Presupuesto de largo plazo (Mayores a tres años)

c. Por su importancia

- ✓ Principales o sumarios: En ellos se resume o se consolida la información financiera.
- ✓ Secundarios o analíticos: Detallan la información financiera.

d. Por su origen y efectos

- ✓ De operación o económicos: Contienen información del Estado de Resultados.
- ✓ Financieros: Reflejan información del Estado de Situación Financiera.

e. Por su flexibilidad

- ✓ Fijos: No pueden variar, obligan a la empresa a aplicarlos en forma inflexible.
- ✓ Flexibles: Consideran con anticipación alguna variación que pueda ocurrir.

f. Por su límite

- ✓ Máximos: Demuestra el límite máximo que puede llegar a alcanzarse en el desarrollo de la ejecución presupuestaria.
- ✓ Mínimos: Presenta el límite mínimo que puede llegar a alcanzarse en la ejecución presupuestaria.
- ✓ Mixtos: Presenta los límites mínimos y máximos de la ejecución presupuestaria.

g. Por su unidad de medida

- ✓ Monetarios: Representados en unidades monetarias.
- ✓ En Unidades: Unidades de producción o venta.

h. Por su presentación

- ✓ Por programas: Normalmente es preparado por dependencias gubernamentales y entidades descentralizadas, autónomas y semiautónomas, las cifras expresan el gasto en relación simultánea al objetivo que se persigue.
- ✓ Por áreas de responsabilidad: Presupuesto elaborado específicamente para el área que tendrá la responsabilidad de la ejecución del presupuesto.

3.3.7 El Presupuesto y la Planificación Financiera

El presupuesto es parte de la planificación financiera; por medio de los presupuestos se analiza el movimiento y resultado de las operaciones económicas de una empresa, en un determinado tiempo, a la vez es una guía para controlar la ejecución del plan financiero.

En los presupuestos se incluyen los planes y estrategias para visualizar los efectos que estos tendrán en la situación financiera y operativa de la empresa, partiendo de la información financiera del año anterior al que se proyecta.

3.3.8 Métodos para la Determinación de Ingresos

El cálculo de las ventas es la base para realizar otros presupuestos, como el estado de resultados, gastos variables de ventas, entre otros.

Para proyectar los ingresos, se requiere de parcialidad, no se debe de ser demasiado pesimista, ni tampoco optimista, se debe ser realista, conforme a los factores que intervienen en la comercialización de bienes y servicios, entre ellos podemos mencionar, el mercado, el precio y el producto.

a. Método de Criterio

Se proyecta en base al criterio de los ejecutivos o los vendedores de la empresa, al solicitarles los pronósticos de ventas en unidades, por zona geográfica, por cliente, por producto, que se les haya asignado.

Su uso se recomienda a empresas pequeñas, con poco volumen de ventas, por ser de bajo costo; pero tiene la desventaja de no considerar factores que afecten ya sea en forma negativa o positiva a las ventas.

b. Método de Factores

Este método es el de mayor objetividad entre los métodos de cálculo de las ventas presupuestadas, porque considera en su determinación, los elementos cualitativos que se dieron en el período anterior, analizando la incidencia negativa o positiva que tuvieron en los ingresos, además de tomar en cuenta los factores que puedan afectar en forma favorable o desfavorable las ventas del período de proyección.

Los elementos a considerar al usar el método de factores, para la proyección de las ventas son:

- ✓ Factores específicos
- ✓ Fuerzas económicas generales
- ✓ Influencia administrativa

Factores específicos

Agrupar los acontecimientos que afectaron favorable o desfavorablemente al período anterior al que se realiza e inciden en el período que se pronostica.

Los factores específicos pueden ser:

- ✓ De ajuste
- ✓ De Cambio
- ✓ Corrientes de crecimiento

De Ajuste

Ajustan las ventas del período anterior para dejarla libre de desviaciones y situaciones favorables y desfavorables, que solamente correspondan y afectan únicamente a ese período.

Entre los factores favorables podemos encontrar, solicitud de un pedido extraordinario, abastecimiento temporal de un mercado.

Los sucesos desfavorables pueden ser por incendio, robo, huelgas, demandas o juicios, ente otros.

De Cambio

Son los factores que inciden en las ventas por cambios que la empresa realice en el producto, proceso productivo o de mercado con el ámbito de incrementar sus ventas.

Entre los cambios de mercado podemos mencionar, la expansión del territorio de comercio; entre los de cambio de producto se puede indicar el de innovar los diseños, mejorar la calidad de la materia prima. Los cambios de producción pueden ser por mejorar la maquinaria, aumentar la productividad, mejorar el control de calidad, entre otros.

Corrientes de crecimiento

En este factor se considera el crecimiento o aumento de tendencia de la demanda del o los productos ofertantes de la empresa o del sector del que forma parte.

Por ejemplo se considera el aumento de la demanda del sector de telecomunicaciones.

Fuerzas económicas generales

Representado por los factores económicos que afectan al país y que afectan a la empresa en menor o mayor escala.

Entre los factores económicos que afectan al país y que inciden en las ventas están, el poder adquisitivo de la población, volumen de créditos, ubicación de la población, la inflación.

Influencia administrativa

Son los cambios que el alto mando de una empresa realiza a las políticas administrativas están pueden ser por:

- ✓ Cambio en el tipo de producto
- ✓ Políticas del mercado
- ✓ Políticas de publicidad
- ✓ Políticas de precio

3.3.9 Presupuesto de Operación

En los presupuestos de operación se proyectan los rubros que integran el Estado de Resultados.

Se debe de incluir los resultados que se esperan tener con las estrategias formuladas.

a. Presupuesto de Ventas

Refleja la estimación de los ingresos que se considera obtener para un período, su forma de cálculo es de acuerdo al punto 3.3.8 Métodos para la Determinación de Ingresos, desarrollado en este capítulo.

b. Presupuesto de Producción

Este tipo de presupuestos es propio de las empresas industriales y está relacionado con el presupuesto de ventas y de inventario de productos terminados.

Con el presupuesto de producción se puede determinar:

- ✓ Que deberá producirse.
- ✓ Cuanto deberá producirse.
- ✓ Cuando deberá producirse.

Para elaborar este presupuesto se debe de considerar:

- ✓ El inventario de productos terminados y en proceso que se estimen al inicio del período de proyección.
- ✓ La capacidad de producción de la planta.
- ✓ Cualquier acción que afecte en la capacidad de producción de productos terminados.
- ✓ Los costos de producción, Mano de obra, Materia prima, gastos indirectos de fabricación.

El objetivo de este presupuesto es:

- ✓ Aprovechar al máximo la capacidad de producción.
- ✓ Determinar el tiempo de producción, para no tener retrasos en la entrega de productos terminados.
- ✓ Tener el costo estándar de producción.
- ✓ Mantener un adecuado inventario de materia prima y productos terminados.

c. Presupuesto de Inventarios

Refleja el movimiento del inventario que se tendrá al comprar y vender los productos de la empresa, en caso de empresas comercializadoras.

En empresas industriales refleja el movimiento de la materia prima, insumos y productos terminados.

Al elaborarlo se relaciona con el presupuesto de producción, compras y ventas.

Se debe de determinar, en unidades, el inventario final deseado, que es el número de existencias adecuadas que se deben de mantener en bodega, considerando las ventas y rotación de los inventarios. Se obtiene al dividir el número de unidades estimadas a vender dentro de la rotación de inventarios.

$$\begin{array}{l} \text{Inventario} \\ \text{Promedio} \\ \text{(Unidades)} = \end{array} \quad (\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}) / 2$$

$$\begin{array}{l} \text{Rotación de} \\ \text{Inventario} = \end{array} \quad \text{Unidades vendidas período anterior} / \text{Inventario Promedio}$$

$$\begin{array}{l} \text{Inventario final} \\ \text{deseado} = \end{array} \quad \text{Unidades que se esperan vender} / \text{Rotación de Inventarios}$$

d. Presupuesto de Compras

Este presupuesto se encuentra relacionado con el presupuesto de producción, venta e inventario.

Su preparación tiene como objetivo:

- ✓ Mantener adecuada existencia de materias primas, insumos, para satisfacer la demanda del centro de producción, en empresas industriales.
- ✓ Mantener adecuada existencia de productos para la venta, para satisfacer la demanda de los clientes, en caso de empresas comercializadoras.
- ✓ Tener el estándar de precio al adquirir las materias primas, insumos y productos para la venta.
- ✓ Planificar las compras, plazos, cantidad y precio.
- ✓ Identificar a los proveedores más convenientes para la empresa en cuanto a precios, tiempo de entrega, calidad del producto, descuentos y forma de pago.

Para estimar cuanto se debe de comprar en un período, se utiliza la siguiente fórmula.

"Cálculo en Unidades"

$$\begin{array}{r} \text{Ventas Presupuestadas} \\ (+) \text{ Inventario Final Deseado} \\ \hline (=) \text{ Necesidades Totales} \\ (-) \text{ Inventario Inicial} \\ \hline (=) \text{ Unidades a Comprar} \end{array}$$

Para determinar cuándo se debe de comprar se utilizan los siguientes métodos:

Estabilizada:

La cantidad de unidades a comprar, se distribuye uniformemente entre todos y cada uno de los períodos que correspondan. Simplemente se divide la producción presupuestada entre el número de períodos.

Variable:

El número de unidades a comprar es diferente en cada período y la distribución puede hacerse aplicando los procedimientos siguientes:

Tomando como base la rotación de inventario:

En este procedimiento el inventario final es el total de unidades que se esperan vender en el siguiente período.

El resultado de la suma, en unidades, de las ventas que se esperan tener en un período, más las ventas del siguiente período, menos el inventario inicial, es el número de unidades que se deben de comprar en el período.

"Cálculo en Unidades"

$$\begin{array}{r} \text{Ventas del Período} \\ (+) \text{ Ventas del Siguiete Período} \\ \hline (=) \text{ Necesidades Totales} \\ (-) \text{ Inventario Inicial} \\ \hline (=) \text{ Unidades a Comprar} \end{array}$$

Tomando como base la estacionalidad de las ventas:

Primero se obtiene el porcentaje que representan las ventas, en unidades, de cada período en relación con el total de las mismas.

“Cálculo en Unidades”

$$\% \text{ de Ventas} = \frac{\text{Ventas del período Presupuestadas}}{\text{Total de Ventas Presupuestas}}$$

El porcentaje obtenido se le aplica al total de ventas por período para saber cuántas unidades se deben de comprar en cada uno.

Aplicando el coeficiente fijo

El coeficiente fijo se obtiene mediante la fórmula.

$$\text{Coeficiente Fijo} = \frac{\text{Unidades a comprar}}{\text{Ventas presupuestadas}}$$

Las ventas de cada período se multiplica por el coeficiente y el resultado es la cantidad a comprar.

c. Presupuesto de Costo de Ventas

Este presupuesto refleja el costo y la ganancia marginal que tendrá la empresa al cumplir las ventas que se estimen realizar.

d. Presupuesto de Gastos de Operación

El presupuesto de gastos de operación lo integran los gastos presupuestados que incurre la empresa por mantener sus operaciones. Por ejemplo sueldos, comisiones, prestaciones laborales, alquileres, depreciaciones, energía eléctrica, agua, teléfono, entre otros.

Los gastos pueden ser:

Gastos Fijos:

Son los gastos que se calculan con cierta certeza y exactitud para un período presupuestado. Entre ellos, sueldos, depreciaciones, alquileres.

Gastos Variables:

Su cuantía es en función del volumen de unidades vendidas.

Su condición es si se incrementan las ventas aumenta el egreso, por el contrario al disminuir las ventas el impacto en el egreso también disminuye.

Podemos mencionar las comisiones que por lo general se pagan de acuerdo al volumen de ventas.

3.3.10 Presupuesto Flexible

“El concepto fundamental de los presupuestos flexibles es que todos los gastos se incurren debido: a) al transcurso del tiempo, b) a la producción o a la actividad productiva o c) a una combinación de tiempo y producción o actividad. Si esta premisa es razonable en un negocio (o cualquier otra entidad), puede darse a los gastos una formulación matemática mediante la cual puedan calcularse los planes para la planificación y control de los mismos.”(9:257)

En este tipo de presupuesto se encuentran los rubros que se proyectan en función de las ventas o de la producción, se puede decir que en estos presupuestos se proyectan los costos y gastos variables, atendiendo los cambios que se pueden dar en los factores que los determinan.

3.3.11 Presupuestos Financieros

En estos se realizan en base a los presupuestos de ventas, producción, inventario, gastos de operación, flexible, al consolidarlos se obtienen estados financieros presupuestados.

Se puede decir que los presupuestos financieros son los presupuestos centralizadores, porque en ellos se consolida la información de los presupuestos segmentados.

Estado de Resultados Presupuestado

Con los presupuestos de operación se puede elaborar el Estado de Resultados Presupuestado, para su estudio y conocer la rentabilidad del período si se dan los factores previstos.

Estado de Situación Financiera Presupuestado

Refleja la situación financiera de la empresa al final del período si se cumplen todos los factores proyectados.

Presupuesto de Caja

Ayuda a las empresas con el control de ingresos y egresos del efectivo, así como determinar el excedente o faltante de efectivo, las inversiones que se efectuarán, al cumplimiento de compromisos financieros, también para establecer el grado de liquidez de la empresa.

Se elabora con la información del Estado de Resultados Presupuestado y Estado de Situación Financiera Presupuestado, y debe de estar a cargo de la gerencia financiera.

Al preparar el presupuesto de caja se debe de considerar:

- ✓ Las fuentes y canales de financiamiento.
- ✓ La periodicidad de los egresos.
- ✓ El cumplimiento de pago de los clientes.

3.4 Razones Financieras

3.4.1 Definición

Las razones financieras son indicadores que permiten evaluar y conocer la situación económica y financiera actual de la empresa, así como analizar cada uno de los componentes que conforman la estructura financiera de la entidad, para la toma de decisiones por parte de los administradores, inversionistas, acreedores y demás terceros interesados en conocer dicha información.

Analizar y evaluar la situación económica y financiera por medio de razones financieras es necesario contar con la información de los Estados Financieros.

“El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de activos de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa.” (5:48)

Algunos indicadores para considerarse aceptables se deben de comparar con empresas de igual naturalidad y magnitud a la que se analiza.

Las razones financieras se clasifican en:

- ✓ Razones de Rendimiento.
- ✓ Razones de Actividad.
- ✓ Razones de Liquidez o Solvencia
- ✓ Razones de Estabilidad o Cobertura.
- ✓ Razones de Mercado.

3.4.2 Razones de Rendimiento

Muestra el rendimiento o los beneficios económicos que se alcanzaron por la operación del negocio.

Para determinar la razonabilidad de estos indicadores se debe de considerar la naturaleza de la actividad de la empresa y su tamaño, por lo que se recomienda compararlos con empresas similares.

a. Margen de Utilidad Bruta

Demuestra la utilidad por cada quetzal de venta restando el costo de ventas. Este porcentaje sirve para la aplicación de precios y deberá ser la cantidad suficiente para cubrir los gastos variables de venta y los gastos administrativos.

También se puede denominar Margen Bruto o Ganancia Marginal. Cuando no se pueda comparar con otras empresas el índice no debe ser menor a 0.40, para lograr cubrir los gastos de operación. A mayor margen de utilidad bruta, mayor es la ganancia.

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Causas que dan origen a la disminución del Margen de Utilidad Bruta:

- ✓ Aumento en los costos de producción.
- ✓ Disminución de los precios de Ventas.

Causas que aumentan el Margen de Utilidad Bruta

- ✓ Disminución en los Costos de Producción.
- ✓ Aumento del Precio de Venta.

b. Rendimiento de Capital

Representa el rendimiento que obtiene la empresa sobre la inversión de los propietarios, o el rendimiento monetario que se genera por cada quetzal invertido en la entidad, cuando no se pueda comparar con otras empresas el índice no debe ser inferior a 0.20, para considerarse aceptable.

$$\text{Rendimiento de Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Total}}$$

c. Margen de Utilidad Operativa

Refleja el porcentaje de cada quetzal de venta que queda después de deducir los costos y gastos de operación.

$$\text{Margen de Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas Netas}}$$

Se prefiere un margen de utilidad operativa alto, o por lo menos estar entre el rango aceptable que es entre 0.20 a 0.15.

d. Margen de Utilidad Neta

Mide el porcentaje de cada quetzal de ventas que queda después de deducir los costos y gastos, incluyendo los gastos financieros e impuestos.

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Cuando no se pueda comparar con otras empresas, se recomienda que este no sea menor a 0.08 para considerarse razonable.

e. Rendimiento Sobre los Activos Totales

Mide la eficiencia general para generar utilidades con los activos disponibles.

$$\text{Rendimiento Sobre los Activos} = \frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Total de Activos}}$$

Cuanto más alto sea el rendimiento sobre los activos totales de la empresa es mejor, se recomienda que no sea menor a 0.25.

f. Sistema Du Pont

Es un sistema de control que analiza las desviaciones de los factores de inversión, resultados y objetivos integrales de una empresa. Se basa principalmente en Estados Financieros presupuestados.

$$\text{Sistema Du Pont.} = \text{Rentabilidad de las Ventas.} \times \text{Rotación del Activo Total}$$

g. Utilidad por Acción

Refleja el rendimiento que obtiene cada acción. El resultado que se obtiene no representa el valor en libros o valor de mercado de las acciones, simplemente muestra el rendimiento que gana cada acción emitida.

$$\text{UPA} = \frac{\text{Utilidad} - \text{Dividendo Preferencial}}{\text{Promedio de Acciones en Circulación}}$$

Previo a establecer la utilidad por acción se debe determinar dos elementos que tiene una serie de cálculos, estos son; el dividendo preferencial y el promedio de acciones comunes.

Dividendo Preferencial: Número de Acciones x Valor de Acción x % Dividendo Preferencial.

Promedio de Acciones en Circulación: Se obtiene al sumar la ponderación de cada movimiento de venta y restando la ponderación de las readquisiciones de las acciones.

La ponderación se obtiene al dividir los meses que restan del año contando a partir del mes en que se hizo la transacción entre 12, luego multiplicarlo por el número de acciones negociadas.

El Precio de venta de las acciones se determina sumando el UPA al valor en libros.

h. EBITDA

EBITDA, por sus siglas en inglés significa Ganancia antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Muestra el resultado puro de las operaciones de una empresa, al no considerar los intereses, los impuestos y estimaciones financieras.

3.4.3 Razones de Actividad

Muestra la rapidez con que las diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, en entradas o salidas, también miden la eficiencia de la utilización de los activos para generar capital de trabajo.

a. Rotación de Inventarios

Mide la actividad o número de veces que rota el inventario de una empresa.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

La rotación resultante es razonable sólo cuando se compara con otra empresa de operación similar.

La rotación de los inventarios se puede convertir en edad promedio de inventario, al dividir 365 días del año entre la rotación de los inventarios. El resultado es el número de días en que se logra rotar el inventario.

b. Rotación de Cuentas por Cobrar

Mide el número de veces que se recuperan los créditos otorgados, durante un año.

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas al Crédito}}{\text{Promedio Mensual de Cuentas por Cobrar}}$$

Su razonabilidad se determina considerando las políticas de crédito de la empresa.

c. Plazo Medio de Cobro

Es el tiempo promedio en el cual se hacen líquidas las cuentas por cobrar. Ayuda a evaluar y analizar las políticas internas de crédito y cobro.

$$\text{Plazo Medio de Cobro} = \frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

d. Rotación de las Cuentas por Pagar

Mide el número de veces que se ha cancelado a los proveedores en un año.

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras al Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Su aceptabilidad es en función a las políticas y plazos con los que se ha contratado con los proveedores.

e. Plazo Medio de Pago

Indica el número de días que se necesita para poder liquidar la obligación.

$$\text{Plazo Medio de Pago} = \frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

f. Rotación de los Activos Totales

Mide la eficiencia en la utilización de los activos para generar ventas. Indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes financieramente.

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

Cuanto mayor es la rotación de los activos totales mayor es la eficiencia del uso de los activos, se recomienda que este índice se mantenga mayor a 1.

3.4.4 Razones de Liquidez

Cuando se habla de liquidez, se refiere a la capacidad que se tiene para cumplir con las obligaciones financieras a corto plazo, al vencimiento de estas.

La falta de liquidez muchas veces es causa de fracaso para las empresas, de tal manera que controlar y mantener una liquidez óptima es de suma importancia.

a. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el excedente de los Activos Corrientes menos los Pasivos Corrientes, y es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en corto plazo.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activos Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

b. Liquidez Corriente

Mide la capacidad de la empresa en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, podemos decir que mide la solvencia de la entidad.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Cuanto mayor es la liquidez corriente, más líquida es la empresa, como mínimo debe ser de Q. 1.00, se interpreta que se tiene un Q 1.00 del Activo Corriente para cancelar los Pasivos Corrientes, de ser inferior a Q.1.00 la empresa se encuentra con problemas de liquidez.

c. Razón Rápida (Prueba ácida)

Es similar a la Liquidez Corriente, la diferencia es que excluye el inventario, puesto que comúnmente es un activo menos líquido, porque existen inventarios de lenta realización.

$$\text{Índice de Razón Rápida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Su interpretación nos indica cuantos quetzales se cuenta del Activo Corriente para cancelar el Pasivo Corriente, sin necesidad de realizar el inventario. Un resultado mayor a Q. 0.80 se puede considerar razonable.

d. Solvencia Inmediata

Mide la capacidad de efectivo más los valores negociables (inversiones a corto plazo) para cancelar las obligaciones a corto plazo.

$$\text{Solvencia Inmediata} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Valores Negociables}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El estándar considerable para este indicador es de Q. 0.80 a Q. 0.40.

e. Activo Defensivo

Mide el tiempo en que la empresa podrá operar utilizando su activo líquido actual sin recurrir a los ingresos provenientes de las fuentes del año próximo, el resultado de aplicar esta razón es de días.

Activo Defensivo: Es el que se establece tomando en cuenta las cuentas de caja, cuentas por cobrar, valores negociables y documentos por cobrar.

Desembolsos Diarios: Representa todos los gastos ordinarios de operación de la empresa no incluyendo cuentas por pagar. Los gastos pueden ser: sueldos, luz y agua, mantenimiento, repuestos, alquileres.

$$\text{Activo Defensivo} = \frac{\text{Activo Defensivo}}{\text{Desembolsos Diarios}}$$

3.4.5 Razones de Estabilidad

Miden el grado de protección a los acreedores e inversionistas a largo plazo con los activos que no son utilizados para generación de capital de trabajo, es decir son los activos que se utilizan como garantía.

A mayor deuda en relación de los activos totales mayor es el apalancamiento financiero.

“Apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y retorno introducido a través del uso del financiamiento de costo fijo, como la deuda y acciones preferentes.”(5:56).

Podemos decir que el apalancamiento financiero es la relación de los activos a largo plazo con las deudas a largo plazo.

a. Índice de Estabilidad

Indica la forma en que los activos fijos están garantizando las obligaciones a largo plazo o sea cuanto activo fijo tiene la empresa para garantizar o pagar un Q.1.00 de pasivo a largo plazo.

$$\text{Índice de Estabilidad} = \frac{\text{Activo Fijo Neto}}{\text{Pasivo No Corriente (Pasivo Largo Plazo)}}$$

Cuanto mayor sea el índice mayor es la garantía del pasivo a largo plazo y para tener una garantía aceptable debe ser mayor a 1.

b. Índice de Inversión en Activos Fijos

Indica la proporción del capital de los inversionistas que han sido utilizadas para la adquisición de activos fijos.

$$\text{Índice de Inversión en activos fijos} = \frac{\text{Capital Total}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

Cuando una empresa inicia operaciones este índice puede ser mayor que 1 con el tiempo este debe de bajar porque aumentan los activos fijos.

c. Índice de Propiedad

Refleja que parte de los activos totales de la empresa son financiados con capital de los propios inversionistas, o sea los activos que son propiedad directa de los socios, es decir los que se han comprado con su dinero.

$$\text{Índice de Propiedad} = \frac{\text{Capital Total}}{\text{Activo Total}}$$

El capital de los socios no debe ser exclusivo para la compra de los activos, porque de seguirse este procedimiento no se estaría utilizando las líneas de créditos existentes. La media para considerarse razonable es de 0.40.

d. Índice de Endeudamiento

Mide el grado de financiamiento de los activos por parte de terceros, se puede decir el control de los acreedores sobre los bienes de la empresa.

$$\text{Índice de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total con Terceros}}{\text{Activo Total}}$$

Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto de dinero de terceras personas que se utilizan para generar utilidades. Se recomienda que este no sea mayor a 60% de lo contrario la empresa puede estar en riesgo.

e. Cobertura Financiera

Indica la capacidad para realizar pagos por concepto de gastos financieros, entre ellos intereses, comisiones bancarias, diferencial cambiario, entre otros.

$$\text{Cobertura Financiera} = \frac{\text{Ganancia antes de Gastos Financieros}}{\text{Gastos Financieros}}$$

Cuanto más es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones por intereses. Para considerarse aceptable el índice no debe ser menor a 0.40.

f. Índice de Solidez

Refleja el monto de activos que tiene la empresa para pagar Q.1.00 del pasivo. Este índice debe ser mayor de Q.1.00. Si el índice fuera igual a Q. 1.00 significaría que la empresa ya no tiene capital y si fuera menor que Q. 1.00 la empresa está en posición de pérdida.

Por el contrario un índice muy elevado de esta razón, implica que la empresa o no tiene pasivos y está trabajando exclusivamente con su patrimonio, lo cual no puede ser conveniente en algunos casos.

$$\text{Razón de Solidez} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

El índice para ser razonable debe de estar entre 1.5 a 3.5.

3.4.6 Razones de Mercado

“Relacionan el valor de mercado de una empresa, medido por el precio de mercado de sus acciones, con ciertos valores contables.” (5:63)

Esta clasificación de razones financieras, usualmente la usan las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores.

a. Relación Precio/Ganancia (P/E)

Indica el valor que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada quetzal de utilidad de la empresa.

Cuanto mayor sea la relación P/E, mayor es la confianza de los inversionistas hacia la empresa.

$$\text{Relación Precio Ganancia} = \frac{\text{Precio de mercado por acción común}}{\text{Ganancia por acción}}$$

b. Razón Mercado/Libro (M/L)

Evalúa cómo los inversionistas ven el rendimiento de la empresa. Relaciona el valor de mercado de las acciones de la empresa con su valor en libros.

$$\text{Valor en Libros por acción común} = \frac{\text{Capital en acciones comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

3.5 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es la intersección donde la empresa no gana ni pierde, en otras palabras sus ingresos cubren los gastos de operación, pero no hay utilidades.

El punto de equilibrio es el mínimo de venta que se debe de colocar para empezar a obtener utilidades, se puede calcular en unidades y en valores monetarios.

Fórmula:

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Gastos Fijos (Ventas y administración)}}{\text{Ganancia Marginal}}$$

La ganancia marginal, es el resultado de restar el costo de ventas de las ventas netas.

También se puede determinar el punto de equilibrio con la siguiente fórmula:

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

CAPÍTULO IV
PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A LA
EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE GUATEMALA
-CASO PRÁCTICO-

4.1 Generalidades de la Empresa

4.1.1 Organización

La empresa objeto de estudio fue constituida en el mes de junio de 2008, bajo las leyes de la República de Guatemala, dedicándose a la actividad de exportación de artesanías.

Su razón social es Hecho a Mano, S.A., su marca comercial es Cojines Maya.

4.1.2 Naturaleza de las Operaciones

Su producto artesanal de exportación son cojines elaborados con telas típicas, en dos tamaños mediano y grande, los cuales compra y exporta hacia Estados Unidos, donde actualmente cuenta con 3 clientes potenciales. En promedio exporta al mes 300 cojines medianos y 250 cojines grandes.

La empresa cuenta con un diseñador, quien es el encargado de elaborar los diseños que se presentan a los clientes, además coordina los pedidos y entrega del producto por parte de los artesanos.

En bodega se etiquetan y se empacan los cojines para ser exportados.

En el área administrativa se encuentra el Contador General quien tiene a su cargo al Auxiliar de Contabilidad, además se tiene la colaboración de una Recepcionista

El Gerente General es quien tiene a su cargo la dirección de la empresa, además es el contacto con los clientes en el extranjero.

La empresa proporciona trabajo indirecto a 150 mujeres tejedoras, las cuales elaboran los cojines en telar de cintura.

Los clientes al solicitar productos envían el 50% del total de la venta y se otorga el 50% a treinta días plazo.

Según Acta No. 24, los accionistas deciden contratar los servicios de un Contador Público y Auditor para que realice la planificación financiera.

4.1.3 Aspectos Legales y Fiscales

La empresa cuenta con Patente de Sociedad y de Comercio. El Gerente General, es el representante legal de la entidad hasta el año 2015.

La empresa está inscrita ante la Administración Tributaria y afiliada a los siguientes impuestos:

a. Impuesto al Valor Agregado -IVA-: Las exportaciones están exentas.

Al comprar los cojines la empresa debe de extender la factura especial por cuenta del productor de productos agropecuarios y artesanales.

b. Impuesto Sobre la Renta –ISR-: Se encuentra inscrita bajo el Régimen sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas y la forma de pago trimestral es de cierres contables parciales.

c. Impuesto de Solidaridad –ISO-: La forma de acreditación es de ISO a ISR.

La empresa no es retenedora del IVA, porque su promedio mensual de exportación es inferior a los cien mil quetzales (Q. 100,000.00).

4.1.4 Análisis de Estados Financieros Históricos

Se presenta los cálculos de las razones financieras aplicadas al Estado de Resultados y Estado de Situación Financiera de los años 2012 y 2011, así como su respectiva interpretación.

CUADRO 1
HECHO A MANO, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
DE ENERO A DICIEMBRE 2012 Y 2011
(Cifras Expresadas en Q.)

Detalle	2012	Totales (%)	Parciales (%)	2011	Totales (%)	Parciales (%)
INGRESOS						
Ventas	1,182,946	100.00	100.00	1,074,109	100.00	100.00
Cojines M	564,692	47.74	47.74	508,587	47.35	47.35
Cojines G	618,254	52.26	52.26	565,522	52.65	52.65
COSTO DE VENTAS						
COSTO DE VENTAS	579,679	49.00	100.00	532,458	49.57	100.00
Inventario Inicial	54,682	4.62	9.43	49,587	4.62	9.31
Compras	568,725	48.08	98.11	527,700	49.13	99.11
Gastos Sobre Compras	10,614	0.90	1.83	9,853	0.92	1.85
(-) Inventario Final	(54,342)	(4.59)	(9.37)	(54,682)	(5.09)	(10.27)
Utilidad Bruta	603,267	56.16		541,651	50.43	
GASTOS DE OPERACION						
	452,204			415,830		
GASTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA						
	172,808	14.61	100.00	159,027	14.81	100.00
Sueldos	84,888	7.18	49.12	83,256	7.75	52.35
Bonificación Incentivo	6,000	0.51	3.47	6,000	0.56	3.77
Prestaciones Laborales	21,228	1.79	12.28	20,820	1.94	13.09
Cuota Patronal	10,752	0.91	6.22	10,548	0.98	6.63
Depreciaciones	14,928	1.26	8.64	9,928	0.92	6.24
Seguros y Fletes sobre Ventas	26,616	2.25	15.40	24,167	2.25	15.20
Seguros	1,800	0.15	1.04	900	0.08	0.57
Gastos Varios*	6,596	0.56	3.82	3,408	0.32	2.14
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
	279,396	23.62	100.00	256,803	23.91	100.00
Sueldos	154,908	13.10	55.44	142,512	13.27	55.49
Bonificación Incentivo	12,000	1.01	4.29	12,000	1.12	4.67
Prestaciones Laborales	38,724	3.27	13.86	35,628	3.32	13.87
Cuota Patronal	19,632	1.66	7.03	18,060	1.68	7.03
Alquileres Oficina	30,000	2.54	10.74	30,000	2.79	11.68
Teléfono **	2,808	0.24	1.01	2,676	0.25	1.04
Energía Eléctrica **	3,540	0.30	1.27	3,324	0.31	1.29
Agua **	1,860	0.16	0.67	1,836	0.17	0.71
Papelera y Útiles **	972	0.08	0.35	948	0.09	0.37
Gastos de Representación **	1,548	0.13	0.55	1,536	0.14	0.60
Útiles y Enseres **	1,068	0.09	0.38	1,056	0.10	0.41
Gastos Varios **	4,896	0.41	1.75	1,488	0.14	0.58
Depreciaciones	7,440	0.63	2.66	5,739	0.53	2.23
GANANCIA EN OPERACIÓN						
	151,063	12.77		125,821	11.71	
OTROS GASTOS						
GASTOS FINANCIEROS						
	5,319	0.45	100.00	5,025	0.47	100.00
Comisiones Bancarias ***	880	0.07	16.54	900	0.08	17.91
Intereses Bancarios	4,439	0.38	83.46	3,636	0.34	72.36
Pérdida por Diferencial Cambiario				489	0.05	9.73
OTROS INGRESOS						
Ingresos Financieros						
	665	(0.06)	100.00	0	0.00	0.00
Ganancia por Diferencial Cambiario	665	(0.06)	100.00	0		
Utilidad antes de ISR						
	146,409	12.38		120,796	11.25	
ISR 31%	45,387	3.84		37,447	3.49	
Ganancia Neta del Ejercicio	101,022	8.54		83,349	7.76	

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 29 ** Cuadro 30 *** Cuadro 32

CUADRO 2
HECHO A MANO, S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012 Y 2011
(Cifras Expresadas en Q.)

Detalle	2012 *	Totales (%)	Parciales (%)	2011	Totales (%)	Parciales (%)
ACTIVO						
ACTIVO NO CORRIENTE	50,124.00	15.86	100.00	72,492.00	28.17	100.00
Mobiliario y Equipo	14,940.00	4.73	29.81	14,940.00	5.81	20.61
(-) Depreciación Acumulada	(13,409.00)	(4.24)	(26.75)	(10,421.00)	(4.05)	(14.38)
Vehículos	60,000.00	18.98	119.70	60,000.00	23.32	82.77
(-) Depreciación Acumulada	(19,000.00)	(6.01)	(37.91)	(7,000.00)	(2.72)	(9.66)
Equipo de Computación	22,140.00	7.00	44.17	22,140.00	8.60	30.54
(-) Depreciación Acumulada	(14,547.00)	(4.60)	(29.02)	(7,167.00)	(2.79)	(9.89)
ACTIVO CORRIENTE	265,990.00	84.14	102.91	184,820.00	71.83	101.51
Caja y Bancos	69,146.00	21.87	26.00	32,106.00	12.48	17.37
Clientes	78,566.00	24.85	29.54	54,183.00	21.06	29.32
Crédito Fiscal	12,347.00	3.91	4.64	8,024.00	3.12	4.34
ISR Trimestral (Enviado cuadro 39)	31,220.00	9.88	11.74	21,300.00	8.28	11.52
ISO por Acreditar	9,913.00	3.14	3.73	6,975.00	2.71	3.77
Préstamos a Empleados (Env. Cuadro 43)	1,200.00	0.38	0.45	2,500.00	0.97	1.35
Inventario de Mercadería (Env. Cuadro 35)	54,342.00	17.19	20.43	54,682.00	21.25	29.59
Inventario Materiales de Empaque	7,456.00	2.36	2.80	3,250.00	1.26	1.76
Seguros Pagados por Anticipado (Env. Cuadro 29)	1,800.00	0.57	3.59	1,800.00	0.70	2.48
Total Activo	316,114.00	100.00		257,312.00	100.00	
PATRIMONIO Y PASIVO						
PATRIMONIO (Capital)	153,982.00	48.71	100.00	113,649.00	44.17	100.00
Capital Pagado	5,000.00	1.58	3.25	5,000.00	1.94	4.40
Reserva Legal	7,500.00	2.37	4.87	7,500.00	2.91	6.60
Utilidades Acumuladas (Enviado Cuadro 44)	40,460.00	12.80	26.28	17,800.00	6.92	15.66
Utilidad del Ejercicio (Enviado Cuadro 44)	101,022.00	31.96	65.61	83,349.00	32.39	73.34
PASIVO						
PASIVO NO CORRIENTE	86,788.00	27.45	111.88	78,922.00	30.67	112.96
Préstamos Bancarios (Enviado Cuadro 31)	18,889.00	5.98	21.76	32,222.00	12.52	40.83
Prestaciones Laborales	67,899.00	21.48	90.12	46,700.00	18.15	72.13
PASIVO CORRIENTE	75,344.00	23.83	100.00	64,741.00	25.16	100.00
Proveedores	22,440.00	7.10	29.78	21,100.00	8.20	32.59
ISR por pagar (Enviado cuadro 39)	45,387.00	14.36	60.24	37,447.00	14.55	57.84
ISR por pagar facturas especiales (Enviado Cuadro 47)	4,680.00	1.48	6.21	4,074.00	1.58	6.29
Cuota Laboral y patronal por pagar (Enviado Cuadro 47)	2,837.00	0.90	3.77	2,120.00	0.82	3.27
Total Patrimonio y Pasivo	316,114.00	100.00		257,312.00	100.00	

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 36

CUADRO 3
HECHO A MANO, S.A
ANÁLISIS FINANCIERO
MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS
RAZONES DE RENDIMIENTO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012 Y 2011

Indicador	Fórmula de Cálculo	Año 2012	Año 2011	Indicación	Interpretación
Margen de Utilidad Bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{603,267}{1,182,946} \text{ 0.51}$	$\frac{541,651}{1,074,109} \text{ 0.50}$	% de la utilidad por cada quetzal de venta restando el costo de ventas.	El Margen Bruto se mantuvo en los dos años aumentando en 2012, un 1%, se considera razonable
Rendimiento de Capital	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Total}}$	$\frac{101,022}{153,982} \text{ 0.66}$	$\frac{83,349}{113,649} \text{ 0.73}$	% del rendimiento que obtiene la empresa sobre la inversión de los propietarios.	Se considera razonable por ser mayor al 50%.
Margen de Utilidad Operativa	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{151,063}{1,182,946} \text{ 0.13}$	$\frac{125,821}{1,074,109} \text{ 0.12}$	% de cada quetzal de venta que queda después de deducir los costos y gastos de operación.	El índice que se refleja, en los 2 años, no se encuentra entre el rango aceptable mínimo (0.20 - 0.15). En el año 2012 aumento en 0.01 en relación con el año anterior; para el siguiente periodo se recomienda establecer una estrategia para incrementar el índice.
Margen de Rentabilidad Neta	$\frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{101,022}{1,182,946} \text{ 0.09}$	$\frac{83,349}{1,074,109} \text{ 0.08}$	% de cada quetzal de venta que queda después de deducir los costos y gastos incluyendo los gastos financieros e impuestos.	La rentabilidad para el año 2012 aumento en un 1% en relación con el 2011. El resultado se considera razonable.
Rentabilidad Sobre los Activos	$\frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Total de Activos}}$	$\frac{101,022}{316,114} \text{ 0.32}$	$\frac{83,349}{257,312} \text{ 0.32}$	Eficiencia general para generar utilidades con los activos disponibles.	El resultado es un índice aceptable.
EBITDA	Utilidad en Operación (+) Dep. = EBITDA (/) Vtas. Netas Resultado	151,063 22,368 173,431 1,182,946 0.15	125,821 15,667 141,488 1,074,109 0.13	Ganancia antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.	Al excluir las depreciaciones se obtiene una rentabilidad aceptable.

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

CUADRO 4
HECHO A MANO, S.A.
ANÁLISIS FINANCIERO
MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS
RAZONES DE ACTIVIDAD
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012 Y 2011

Indicador	Fórmula de Cálculo	Año 2012	Año 2011	Indicación	Interpretación
Rotación de Inventario	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{579,679}{54,342}$ 10.67	$\frac{532,458}{54,682}$ 9.74	Número de veces que un año se rota el inventario.	La rotación del inventario es alto debido a que se trabaja sobre pedido.
Plazo Medio de Venta	$\frac{365}{\text{Rotación de Inventario}}$	$\frac{365}{11}$ 34.22	$\frac{365}{10}$ 37.48	Número de días en que se logra rotar el inventario.	En 2012 cada 34 días se realiza el inventario.
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas Netas al Crédito Prom. Men. de Cuentas por Cobrar}}{\text{Men. de Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{591,473}{49,289}$ 12.00	$\frac{537,055}{44,755}$ 12.00	Número de veces que se recuperan los créditos otorgados, durante un año.	Se considera razonable atendiendo que la política de ventas al crédito es de 30 días plazo.
Plazo Medio de Cobro	$\frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rot. de Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{365}{12}$ 30.42	$\frac{365}{12}$ 30.42	Tiempo promedio en el cual se hacen liquidas las cuentas por cobrar.	Se considera razonable atendiendo que la política de ventas al crédito es de 30 días plazo.
Rotación de Cuentas por Pagar	$\frac{\text{Compras al Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{568,725}{22,440}$ 25.34	$\frac{527,700}{21,100}$ 25.01	Número de veces que se ha cancelado a los proveedores en un año.	Se considera razonable atendiendo la política de nuestros proveedores al conceder los créditos, que es a 15 días plazo.
Plazo Medio de Pago	$\frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$	$\frac{365}{25}$ 14.40	$\frac{365}{25}$ 14.59	Número de días que se necesita para poder liquidar la obligación hacia nuestros proveedores.	Se considera razonable atendiendo la política de nuestros proveedores al conceder los créditos, que es a 15 días plazo.
Rotación de Activos Totales	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{1,182,946}{316,114}$ 3.74	$\frac{1,074,109}{257,312}$ 4.17	Eficiencia en la utilización de los activos para generar ventas.	Se considera una eficiencia razonable.

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

CUADRO 5
HECHO A MANO, S.A
ANÁLISIS FINANCIERO
MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS
RAZONES DE LIQUIDEZ
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012 Y 2011

Indicador	Fórmula de Cálculo	Año 2012	Año 2011	Indicación	Interpretación
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{265,990}{75,344} \quad 3.53$	$\frac{184,820}{64,741} \quad 2.85$	Capacidad de la empresa en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.	La empresa tiene Q. 3.53 del activos a corto plazo por cada Q. 1.00 del pasivo a corto plazo. No tiene problemas de liquidez.
Razón Rápida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{204,192}{75,344} \quad 2.71$	$\frac{126,888}{64,741} \quad 1.96$	Capacidad de la empresa en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo sin tomar en cuenta el inventario.	La empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin realizar el inventario.
Solvencia Inmediata	$\frac{\text{Efectivo} + \text{Valores Negociables}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{69,146}{75,344} \quad 0.92$	$\frac{32,106}{64,741} \quad 0.50$	Capacidad de efectivo más los valores negociables (inversiones a corto plazo) para cancelar las obligaciones a corto plazo.	En el año 2011 el efectivo de la empresa cubría solamente el 50% de los pasivos a corto plazo. En el 2012 el efectivo cubría el 92% de los pasivos a corto plazo, por lo que se considera razonable.

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

CUADRO 6
HECHO A MANO, S.A
ANÁLISIS FINANCIERO
MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS
RAZONES DE ESTABILIDAD O COBERTURA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012 Y 2011

Indicador	Fórmula de Cálculo	Año 2012	Año 2011	Indicación	Interpretación
Índice de estabilidad	$\frac{\text{Activo Fijo Neto}}{\text{Pasivo Largo Plazo}}$	$\frac{50,124}{86,788} = 0.58$	$\frac{72,492}{78,922} = 0.92$	Forma en que los Activos Fijos están garantizando las obligaciones a largo plazo.	Para el año 2012 la estabilidad se ve afectada debido al aumento de depreciaciones acumuladas y al aumento de pasivo a largo plazo
Índice de Propiedad	$\frac{\text{Capital Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{153,982}{316,114} = 0.49$	$\frac{113,649}{257,312} = 0.44$	Parte de los activos de la empresa que son financiados con capital de los propios inversionistas.	Se considera razonable por estar dentro de la media 0.40.
Índice de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total con Terceros}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{162,132}{316,114} = 0.51$	$\frac{143,663}{257,312} = 0.56$	Grado de financiamiento de los activos de la empresa por parte de los acreedores.	Se considera razonable por ser menor al máximo razonable que es del 0.60.
Cobertura Financiera	$\frac{\text{Ganancia antes de Gastos Financieros}}{\text{Gastos Financieros}}$	$\frac{151,063}{5,319} = 28.40$	$\frac{125,821}{5,025} = 25.04$	Capacidad para realizar pagos por concepto de gastos financieros.	La capacidad de la empresa para realizar gastos financieros es menor a la media aceptable, 0.40. En el año 2012 aumento en relación con el año anterior. En caso de solicitar un préstamo se tiene la probabilidad de ser rechazado.
Índice de Solidez	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	$\frac{316,114}{162,132} = 1.95$	$\frac{257,312}{143,663} = 1.79$	Monto de activos que tiene la empresa para pagar Q.1.00 del pasivo.	La empresa es solida pues se tiene más de un Q.1.00 de sus Activos para cubrir el total de sus obligaciones.

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

4.1.5 Determinación de Oportunidades y Riesgos Financieros

a. Oportunidades Financieras

- ✓ Se organizan ferias de artesanías nacionales e internacionales, donde se puede contactar a posibles clientes entre ellos, representantes de cadenas de tiendas internacionales.
- ✓ Con la entrada del Acuerdo de Asociación con Europa, el Gobierno de Guatemala proyecta que las exportaciones hacia ese continente aumenten en un 25%.
- ✓ Se confirmó con los clientes en el extranjero su disposición de compra del producto para el año 2013, y por el momento no registran cambios en el promedio de solicitud de pedidos.
- ✓ AGEXPORT proyecta un aumento en la exportación de artesanías para el año 2013 en un 3%.
- ✓ Se contacto a un nuevo cliente, el cual solicita que se le envíen 75 cojines de cada tamaño, en los meses de marzo, julio, octubre y noviembre.

b. Riesgos Financieros

- ✓ La actual crisis económica mundial, afecta la capacidad de adquisición del mercado meta al que está destinado el producto, se estima una disminución de un 3%.
- ✓ El aumento de los hilos utilizados y mano de obra para elaborar los cojines, las tejedoras han aumentado el precio de cada cojín en un 15%.
- ✓ Los contratos de arrendamiento vencieron el 31 de diciembre de 2012 y fueron renovados, teniendo un incremento del 25%.
- ✓ El salario mínimo para el año 2013 aumentó y es de Q. 2,171.75 mensual, esto incrementa los gastos de operación.

4.1.6 Elaboración de Planes y Estrategias Financieras

a. Planes Estratégicos

Objetivo:

Para aprovechar el Acuerdo de Asociación con Europa, se tiene como objetivo exportar hacia el continente europeo, por ser un nicho de mercado potencial con capacidad de adquisición.

Estrategia

Para lograrlo se requiere de un estudio de tendencia y gustos europeos para diseñar cojines en base a los resultados, se estima que en el mes de septiembre se tenga una colección para presentarlo al mercado europeo.

Para contactar a posibles clientes ubicados en dicho mercado, se planea participar en ferias comerciales de artesanías a nivel nacional e internacional, para ello se investigan las mejores opciones tanto en costo de derecho a participación como oportunidad de establecer conexiones comerciales con el mercado meta.

El plan de exportación al continente europeo se considera viable para el año 2014.

b. Planes Operativos

Meta

Por el aumento de los costos y gastos, se renegotió con los clientes el precio de los cojines para el año 2013, fijando el precio unitario para los cojines medianos en US\$23.00 y para los cojines grandes en US\$27.00. Se estima que el Tipo de Cambio promedio para el año que se proyecta es de Q. 7.87 por US\$1.00.

Con esta nueva política de precio se espera una disminución en los pedidos de exportación en un 1%.

Estrategia

Innovar los diseños de los cojines, con el fin de que el consumidor final este más interesado por adquirir el producto.

Con la innovación de los diseños, se espera que las ventas se incrementen en un 6% en relación con el año anterior.

4.2 Proyección de la Información Financiera

4.2.1 Proyección de Ventas

Para presupuestar las ventas se debe de tomar en cuenta las oportunidades, riesgos y las estrategias.

Se debe de considerar que en el año 2012 se realizó una venta extraordinaria a México, en el mes de julio, de 25 cojines de cada tamaño.

Para proyectar las ventas se utiliza el Método de Factores.

CUADRO 7
HECHO A MANO, S.A.
PRESUPUESTO DE VENTAS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
MÉTODO DE FACTORES
CIFRAS EN UNIDADES

Descripción	Mediano	Grande	Total
Ventas año anterior	3574	3010	6,584
FACTORES ESPECÍFICOS			
Ajuste			
Venta a México			
25 Cojines de cada tamaño	(25)	(25)	(50)
Ingreso de nuevo cliente			
75 Cojines en los meses de marzo, julio, octubre y noviembre	300	300	600
Ventas Ajustadas por factores específicos	3,849	3,285	7,134
De cambio			
Nuevos Diseños			
Aumento en 6%	231	197	428
Ventas con factores de cambio	4,080	3,482	7,562
Corriente de Crecimiento			
Crecimiento de exportación de artesanías			
3% para el año 2,013 en relación con el año anterior	107	90	197
Ventas por factores específicos	4,187	3,572	7,759
FUERZAS ECONÓMICAS GENERALES			
Crisis económica			
Reducción en un 3% exportaciones	(126)	(107)	(233)
Ventas con fuerzas económicas generales	4,061	3,465	7,526
INFLUENCIA DE LA ADMINISTRACIÓN			
Nueva Política de Precios			
Disminución 1% exportaciones	(41)	(35)	(76)
Ventas presupuestadas año 2013	4,020	3,430	7,450

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

El pronóstico de ventas para el año 2013 utilizando Método de Factores es de 4,020 cojines medianos y 3,430 cojines grandes.

CUADRO 8
HECHO A MANO, S.A.
PRESUPUESTO DE VENTAS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
MÉTODO DE FACTORES
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Descripción	Mediano	Grande	Total
Ventas año anterior en unidades	3,574	3,010	
Nuevo precio de venta	181	212	
Ventas año anterior con precio para el periodo	646,894	638,120	1,285,014
FACTORES ESPECÍFICOS			
Ajuste			
Venta a México			
25 Cojines de cada tamaño mes de julio	(4,525)	(5,300)	(9,825)
Ingreso de nuevo cliente			
75 Cojines en los meses de marzo, julio, octubre y noviembre	54,300	63,600	117,900
Ventas Ajustadas por factores específicos	696,669	696,420	1,393,089
De cambio			
Nuevos Diseños			
Aumento en 6%	41,811	41,764	83,575
Ventas con factores de cambio	738,480	738,184	1,476,664
Corriente de Crecimiento			
Crecimiento de exportación de artesanías			
3% para el año 2,013 en relación con el año anterior	19,367	19,080	38,447
Ventas por factores específicos	757,847	757,264	1,515,111
FUERZAS ECONÓMICAS GENERALES			
Crisis económica			
Reducción en un 3% exportaciones	(22,806)	(22,684)	(45,490)
Ventas con fuerzas económicas generales	735,041	734,580	1,469,621
INFLUENCIA DE LA ADMINISTRACIÓN			
Nueva Política de Precios			
Disminución 1% exportaciones	(7,421)	(7,420)	(14,841)
Ventas presupuestadas año 2013	727,620	727,160	1,454,780

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

El pronóstico de ventas usando el Método de Factores para el año 2013 en quetzales es de Q.727,620.00 en cojines mediados y Q.727,160.00 en cojines grandes, en total se proyecta vender Q. 1,454,780.00.

Para tener el pronóstico de venta de cada trimestre se aplica el Método de Factores a las ventas de cada trimestre del año anterior.

CUADRO 9
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE LAS VENTAS POR TRIMESTRE
COJINES MEDIANOS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
MÉTODO DE FACTORES
CIFRAS EN UNIDADES

Trimestre	Unidades Exportadas 2012	Venta a México	Pedido Nuevos Clientes	Nuevos Diseños	Crecimiento de Tendencias	Crisis Económica	Nueva Política de Precios	Ventas Proyectadas *
Ene-Marzo	790		75	52	24	(28)	(10)	903
Abril-Junio	810			49	24	(26)	(8)	849
Julio-Sep.	874	(25)	75	55	26	(30)	(10)	965
Oct.-Dic.	1,100		150	75	33	(42)	(13)	1,303
Total	3,574	(25)	300	231	107	(126)	(41)	4,020

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

*Cuadro 11, 13 y 16

CUADRO 10
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE LAS VENTAS POR TRIMESTRE
COJINES GRANDES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
MÉTODO DE FACTORES
CIFRAS EN UNIDADES

Trimestre	Unidades Exportadas 2012	Venta a México	Pedido Nuevos Clientes	Nuevos Diseños	Crecimiento de Tendencias	Crisis Económica	Nueva Política de Precios	Ventas Proyectadas *
Ene-Marzo	629		75	42	19	(23)	(8)	734
Abril-Junio	740			44	22	(24)	(8)	774
Julio-Sep.	796	(25)	75	51	24	(28)	(9)	884
Oct.-Dic.	845		150	60	25	(32)	(10)	1,038
Total	3,010	(25)	300	197	90	(107)	(35)	3,430

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

*Cuadro 11, 14 y 17

Se presenta las ventas proyectadas por trimestre y la aplicación de la política de ventas, 50% al contado y 50% a treinta días plazo.

CUADRO 11
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE LAS VENTAS POR TRIMESTRE
COJINES MEDIANOS Y GRANDES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Cojines Medianos			Cojines Grandes			Total Venta	Crédito **	Contado ***
	Unidades (Cuadro 9)	Precio de Venta	Ventas Proyectadas*	Unidades (Cuadro 10)	Precio de Venta	Ventas Proyectadas *			
Ene-Marzo	903	181	163,443	734	212	155,608	319,051	159,525	159,526
Abril-Junio	849	181	153,669	774	212	164,088	317,757	158,878	158,879
Julio-Sep.	965	181	174,665	884	212	187,408	362,073	181,036	181,037
Oct.-Dic.	1,303	181	235,843	1,038	212	220,056	455,899	227,949	227,950
Total	4,020		727,620	3,430		727,160	*1,454,780	727,388	727,392

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 35

** Cuadro 41

*** Cuadro 36 y 49

4.2.2 Presupuestos de Operación

a. Presupuesto de Inventario

CUADRO 12
HECHO A MANO, S.A.
DETERMINACIÓN DEL INVENTARIO FINAL DESEADO
COJINES MEDIANOS Y GRANDES
AÑO 2013
CIFRAS EN UNIDADES

DESCRIPCIÓN	MEDIANO		GRANDE	
Inventario Inicial año 2012	361		266	
Inventario Final año 2012	<u>310</u>		<u>301</u>	
Total	671		567	
Promedio (/2)	336		284	
Rotación del inventario	<u>3,574</u>	10.65	<u>3,010</u>	10.62
<u>Unidades Vendidas</u>	336		284	
Promedio Inventario				
Determinación Inventario Final Deseado				
<u>Ventas Estimadas</u>	<u>4,020</u>	* 377	<u>3,430</u>	* 323
Rotación	10.65	Unidades	10.62	Unidades

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

*Cuadro 13, 14 y 15

El inventario final ideal para el año 2013 es de 377 unidades de cojines medianos y 323 unidades de cojines grandes.

En los siguientes cuadros se presenta el movimiento de inventario por trimestre utilizando el Sistema de Promedio Ponderado, que consiste en sumar las unidades y valores al inventario existente cuando ocurra entrada de inventario y restar cuando haya salidas. El costo unitario se obtiene al dividir el total de inventario en valores entre el total de inventario en unidades.

CUADRO 13
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE MOVIMIENTO DE INVENTARIO
COJINES MEDIANOS
SISTEMA DE PROMEDIO PONDERADO
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

Mes	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
	Unidades (Cuadro 16)	C/U	Valor	Unidades (Cuadro 9)	C/U	VALOR ***	Unidades	C/U	VALOR
Inicial	310	77	23,715				310	77	23,715
Ene-Marzo	918	88	80,325				1,228	85	104,040
Abril-Junio	863	88	75,513	903	85	76,755	325	84 *	27,285
Julio-Sep.	981	88	85,838	849	87	73,863	1,188	87	102,798
Oct.-Dic.	1,325	88	115,938	965 Precio P.E.	87	83,955	339	85 *	28,935
							1,320	87	114,773
				965 Precio P.E.	87	83,955	355	87 *	30,818
				1,303	87	113,361	1,680	87	146,756
							** 377	89 *	33,395
Total	4,087		△ 357,614	4,020		347,934			

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 23

** Cuadro 12

*** Cuadro 24 y 36

△ Cuadro 36

CUADRO 14
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE MOVIMIENTO DE INVENTARIO
COJINES GRANDES
SISTEMA DE PROMEDIO PONDERADO
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

Mes	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
	Unidades (Cuadro 17)	C/U	Valor	Unidades (Cuadro 10)	C/U	VALOR ***	Unidades	C/U	VALOR
Inicial	301	102	30,627				301	102	30,627
Ene-Marzo	739	117	86,278				1,040	112	116,905
Abril-Junio	779	117	90,948	734	112	82,208	306	113 *	34,697
Julio-Sep.	890	117	103,908	774	116	89,784	1,085	116	125,645
Oct.-Dic.	1,044	117	121,887	884 Precio P.E.	116	102,544	311	115 *	35,861
							1,201	116	139,769
				884 Precio P.E.	116	102,544	317	117 *	37,225
				1,038	117	121,446	1,361	117	159,112
							** 323	117 *	37,666
Total	3,452		△ 403,021	3,430		395,982			

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 23

** Cuadro 12

*** Cuadro 24 y 36

△ Cuadro 36

b. Presupuesto de Compras

Para pronosticar las unidades a comprar por trimestre, al total de compras anuales se le aplica el porcentaje de ventas del trimestre. En los cuadros 14 y 15 el inventario al 31 de diciembre es igual a los cálculos de la determinación del inventario final.

CUADRO 15
HECHO A MANO, S.A.
DETERMINACIÓN DE COMPRAS
COJINES MEDIANOS Y GRANDES
AÑO 2013
CIFRAS EN UNIDADES

DESCRIPCIÓN	MEDIANO	GRANDE
Ventas presupuestadas	4,020	3,430
Inventario final deseado (Cuadro 12)	<u>377</u>	<u>323</u>
Necesidades totales	4,397	3,753
Inventario Inicial	<u>(310)</u>	<u>(301)</u>
Unidades a comprar anual	* <u>4,087</u>	* <u>3,452</u>

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 16 y 17 respectivamente.

Las compras en unidades que se debe de realizar en el año 2013 es de 4,087 unidades de cojines medianos y 3,452 unidades de cojines grandes.

Para pronosticar las unidades a comprar por trimestre, al total de compras anuales se le aplica el porcentaje de ventas del trimestre. En los cuadros 16 y 17 el inventario al 31 de diciembre es igual a los cálculos de la determinación del inventario final del cuadro 12.

CUADRO 16
HECHO A MANO, S.A.
PRONÓSTICO DE COMPRA TRIMESTRAL
COJINES MEDIANOS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN UNIDADES

Trimestre	Ventas (Cuadro 9)	Ventas %	* Compras	Inventario Inicial	Inventario Final
Ene-Marzo	903	22.46	918	310	325
Abril-Junio	849	21.12	863	325	339
Julio-Sep.	965	24.00	981	339	355
Oct.-Dic.	1,303	32.41	1,325	355	377
Total	4,020	100.00	**4,087		

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 13, 18, 19 y 21

** Cuadro 15

CUADRO 17
HECHO A MANO, S.A.
PRONÓSTICO DE COMPRA TRIMESTRAL
COJINES GRANDES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN UNIDADES

Trimestre	Ventas (Cuadro 10)	Ventas %	*Compras	Inventario Inicial	Inventario Final
Ene-Marzo	734	21.40	739	301	306
Abril-Junio	774	22.57	779	306	311
Julio-Sep.	884	25.77	890	311	317
Oct.-Dic.	1,038	30.26	1,044	317	323
Total	3,430	100.00	**3,452		

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 14, 18, 19 y 21

** Cuadro 15

CUADRO 18
HECHO A MANO, S.A.
PRONÓSTICO DE COMPRA TRIMESTRAL
COJINES MEDIANOS Y GRANDES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Cojines Medianos			Cojines Grandes			Total *	IVA (Fact. Especial)	ISR (Fact. Especial) **	A Pagar ***
	Compras Unidades (Cuadro 16)	Costo Unitario	Total	Compras Unidades (Cuadro 17)	Costo Unitario	Total				
Ene-Marzo	918	86	78,948	739	115	84,985	163,933	19,672	9,836	154,097
Abril-Junio	863	86	74,218	779	115	89,585	163,803	19,656	9,828	153,975
Julio-Sep.	981	86	84,366	890	115	102,350	186,716	22,406	11,203	175,513
Oct.-Dic.	1,325	86	113,950	1,044	115	120,060	234,010	28,081	14,041	219,969
Total	4,087		351,482	3,452		396,980	748,462	89,815	44,908	703,554

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

*Cuadro 35

** Cuadro 36 y 47

*** Cuadro 36 y 42

El IVA se calcula aplicando el 12% y el ISR el 6% al total de la compra. La suma de estos impuestos se resta al total de la compra para obtener el valor a pagar a los artesanos.

c. Presupuesto Gastos de Compra

Los gastos de compra lo constituye el material de empaque (Etiqueta). Se calcula en función a las ventas que se espera realizar.

CUADRO 19
HECHO A MANO, S.A.
PRONÓSTICO DE GASTOS DE COMPRA
COJINES MEDIANOS Y GRANDES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Cojines Medianos			Cojines Grandes			Total **
	Unidades a Utilizar (Cuadro 16)	Costo Unitario	Total	Unidades a Utilizar (Cuadro 17)	Costo Unitario	Total	
Ene-Marzo	918	2	1,377	739	2	1,293	2,670
Abril-Junio	863	2	1,295	779	2	1,363	2,658
Julio-Sep.	981	2	1,472	890	2	1,558	3,030
Oct.-Dic.	1,325	2	1,988	1,044	2	1,827	3,815
Total	* 4,087		6,132	* 3,452		6,041	12,173

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 20

** Cuadro 35 y 36

CUADRO 20
HECHO A MANO, S.A.
PRONÓSTICO DE COMPRA MATERIAL DE EMPAQUE
COJINES MEDIANOS Y GRANDES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Descripción	Mediano	Grande
Unidades a utilizar (Cuadro 19)	4,087	3,452
Inv. Final Deseado	468	190
Necesidades totales	4,555	3,642
Inventario Inicial *	(3,055)	(1,642)
Unidades a comprar (anual) *	1,500	2,000

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

*Cuadro 21

En el año se deben de comprar 1,500 etiquetas para los cojines medianos y 2,000 para los cojines grandes.

CUADRO 21
HECHO A MANO, S.A.
MOMENTO DE COMPRA MATERIAL DE EMPAQUE
COJINES MEDIANOS Y GRANDES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Cojines Medianos				Cojines Grandes			
	Inventario Inicial	Compra (Cuadro 20)	Unidades a Utilizar (Cuadro 16)	Inventario Final	Inventario Inicial	Compra (Cuadro 20)	Unidades a Utilizar (Cuadro 17)	Inventario Final
Ene-Marzo	* 3,055		918	2,137	* 1,642		739	903
Abril-Junio	2,137		863	1,274	903	2,000	779	2,124
Julio-Sep.	1,274	1,500	981	1,793	2,124		890	1,234
Oct.-Dic.	1,793		1,325	468	1,234		1,044	190

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

*Cuadro 20

En el trimestre de abril-junio se debe de comprar etiquetas para los cojines grandes.

En el trimestre de julio-septiembre se debe de comprar etiquetas para los cojines medianos.

Por política de la empresa se compra el material de empaque una vez al año.

CUADRO 22
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN COMPRA DE MATERIAL DE EMPAQUE
COJINES MEDIANOS Y GRANDES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Cojines Medianos			Cojines Grandes			Total*	IVA 12% (Total)**	A Pagar
	Compras Unidades (Cuadro 20)	Costo Unitario	Total	Compras Unidades (Cuadro 20)	Costo Unitario	Total			
Ene-Marzo									
Abril-Junio	1,500	1.50	2,250	2,000	1.75	3,500	3,500	420	3,920
Julio-Sep.							2,250	270	2,520
Oct.-Dic.									
Total	1,500		2,250	2,000		3,500	5,750	690	6,440

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 36 y 46

** Cuadro 40

El IVA se calcula al aplicar el 12% al total de la compra y al sumarlo a este se obtiene el monto a pagar.

CUADRO 23
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN INVENTARIO FINAL
TRIMESTRAL
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Medianos (Cuadro 13)	Grandes (Cuadro 14)	Total *
Ene-Marzo	27,285	34,697	61,982
Abril-Junio	28,935	35,861	64,796
Julio-Sep.	30,818	37,225	68,043
Oct.-Dic.	33,395	37,666	71,061

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 35

CUADRO 24
PROYECCIÓN COSTO DE VENTAS
TRIMESTRAL
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Medianos (Cuadro 13)	Grandes (Cuadro 14)	Total
Ene-Marzo	76,755	82,208	158,963
Abril-Junio	73,863	89,784	163,647
Julio-Sep.	83,955	102,544	186,499
Oct.-Dic.	113,361	121,446	234,807
TOTAL	347,934	395,982	743,916

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

d. Presupuesto de Gastos de Operación

Se le aumento el sueldo en un 15% al diseñador y gerente general, en relación con el año anterior.

CUADRO 25
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE SUELDOS
VENTAS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Trimestre	Diseñador	Auxiliar de Bodega	Sueldo Ordinario Trimestral*	Bonificación Incentivo	Devengado	Cuota Laboral 4.83% S/Sueldo Ordinario**	ISR (Cuadro 27)**	Total Descuentos*	Sueldos a Pagar
No. Trabajadores	1	1		2					
Sueldo mensual 2012	5,000	2,074							
Aumento 15%+ año anterior		Salario Mínimo							
Sueldo mensual 2013	5,750	2,172		250					
Ene-Marzo	17,250	2,172	19,422	1,500	20,922	938	222	1,160	19,762
Abril-Junio	17,250	2,172	19,422	1,500	20,922	938	222	1,160	19,762
Julio-Sep.	17,250	2,172	19,422	1,500	20,922	938	222	1,160	19,762
Oct.-Dic.	17,250	2,172	19,422	1,500	20,922	938	222	1,160	19,762
Total	69,000	8,688	77,688	6,000	83,688	3,752	888	4,640	79,048

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 46 (Devengado - Total de Descuentos)

** Cuadro 36 y 47

La columna de Sueldo Ordinario y Bonificación Incentivo se trasladan al cuadro 29.

CUADRO 26
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE SUELDOS
ADMINISTRACIÓN
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Trimestre	Contador General	Auxiliar de Contabilidad	Recepcionista	Gerente General	Sueldo Ordinario Trimestra*	Bonificación Incentivo	Devengado	Cuota Laboral 4.83% S/Sueldo Ordinario**	ISR (Cuadro 27)**	Total Descuentos*	Sueldos a Pagar
No. Trabajadores Sueldo mensual 2012	1	1	1	1		4					
	3,450	2,385	2,074	5,000							
Aumento	N/A	N/A	Salario Mínimo	15%+ año anterior							
Sueldo mensual 2013	3,450	2,385	2,172	5,750		250					
	10,350	7,155	6,515	17,250	41,270	3,000	44,270	1,993	222	2,215	42,055
	10,350	7,155	6,515	17,250	41,270	3,000	44,270	1,993	222	2,215	42,055
	10,350	7,155	6,515	17,250	41,270	3,000	44,270	1,993	222	2,215	42,055
Oct.-Dic.	10,350	7,155	6,515	17,250	41,270	3,000	44,270	1,993	222	2,215	42,055
Total	41,400	28,620	26,060	69,000	165,080	12,000	177,080	7,972	888	8,860	168,220

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 46 (Sueldo Ordinario - Total de Descuentos)

** Cuadro 36 y 47

La columna de Sueldo Ordinario y Bonificación Incentivo se trasladan al cuadro 30.

CUADRO 27
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE RETENCIÓN DE ISR
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Detalle	Diseñador	Gerente General	Total
Sueldos (Proyección Anual)	69,000	69,000	
Renta Neta	69,000	69,000	
Deducciones Personales	(48,000)	(48,000)	
Cuota Laboral IGSS	(3,333)	(3,333)	
Renta Imponible	17,667	17,667	
Total a Retener	883	883	
Retención Mensual	74	74	
Retención Trimestral *	222	222	444

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

*El valor a retener en concepto a ISR se trasladan a los cuadros 25 y 26 respectivamente.

CUADRO 28
HECHO EN MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE DEPRECIACIONES
AÑO 2013
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

MES	VENTAS			ADMINISTRACIÓN			
	Mobiliario y Equipo	Equipo de Cómputo	Total	Mobiliario y Equipo	Vehículos	Equipo de Cómputo	Total
Ene-Marzo	291	441	732	456	3,000	1,404	4,860
Abril-Junio	194	441	635	326	3,000	1,404	4,730
Julio-Sep.		294	294	66	3,000	1,179	4,245
Oct.-Dic.				66	3,000	729	3,795
TOTAL	485	1,176	* 1,661	914	12,000	4,716	* 17,630

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 29 y 30 respectivamente

Las depreciaciones se calculan con base a la legislación vigente.

CUADRO 29
HECHO A MANO, S.A
PROYECCIÓN DE GASTOS FIJOS
VENTAS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Descripción	IVA (Relacionado Cuadro 40)	Ref.	Valor a aplicar	Base	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Total
Sueldos	No aplica	Cuadro 25		Sueldo Ordinario Trimestral	19,422	19,422	19,422	19,422	77,688
Bonificación Incentivo	No aplica	Cuadro 25	25%	Proyección de Bon. Incec.	1,500	1,500	1,500	1,500	6,000
Prestaciones Laborales	No aplica			Sobre total de sueldos	4,856	4,856	4,856	4,856	19,424
Cuota Patronal*	No aplica		12.67%	Sobre total de sueldos	2,461	2,461	2,461	2,461	9,844
Depreciaciones	No aplica	Cuadro 28		Proyección de Depr.	732	635	294		1,661
Seguros	No aplica	Cuadro 2		Prom. Men. Q. 450.00	450	450	450	450	1,800
*Gastos Varios	Aplica	Cuadro 1		Prom. Men. Q. 258.00	258	258	4,258	258	5,032
Total**					29,679	29,582	33,241	28,947	121,449
IVA ***					31	31	31	31	124

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 36

** Cuadro 34

*** Cuadro 40

Los montos de cada trimestre se trasladan al cuadro 35 en la sección de Gastos de Distribución y Venta.

* En el mes de septiembre se participará en una feria de artesanías organizada por AGEXPORT, no aplica IVA, el costo es de Q. 4,000.00, se registra en gastos varios.

CUADRO 30
HECHO A MANO, S.A
PROYECCIÓN DE GASTOS FIJOS
ADMINISTRACIÓN
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Descripción	IVA (Relacionado Cuadro 40)	Ref.	Valor a aplicar	Base	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Total
Sueldos	No aplica	Cuadro 26		Sueldo Ordinario	41,270	41,270	41,270	41,270	165,080
Bonificación Incentivo	No aplica	Cuadro 26		Proyección de Bon. Incec.	3,000	3,000	3,000	3,000	12,000
Prestaciones Laborales	No aplica		25%	Sobre total de sueldos	10,318	10,318	10,318	10,318	41,272
Cuota Patronal*	No aplica		12.67%	Sobre total de sueldos 2,012 Q.	5,229	5,229	5,229	5,229	20,916
Alquileres Oficina	Aplica			2,500 men. 2,013 25%+ Prom. Men. Año Anterior	9,375	9,375	9,375	9,375	37,500
Teléfono	Aplica	Cuadro 1		Prom. Men. Año Anterior	702	702	702	702	2,808
Energía Eléctrica	Aplica	Cuadro 1		Prom. Men. Año Anterior	885	885	885	885	3,540
Agua	Aplica	Cuadro 1		Promedio Mensual Año Prom. Men. Año Anterior	465	465	465	465	1,860
Papelaría y Útiles	Aplica	Cuadro 1		Prom. Men. Año Anterior	243	243	243	243	972
Gastos de Representación	Aplica	Cuadro 1		Prom. Men. Año Anterior	387	387	387	387	1,548
Útiles y Enseres	Aplica	Cuadro 1		Prom. Men. Año Anterior	267	267	267	267	1,068
Gastos Varios	Aplica	Cuadro 1		Prom. Men. Año Anterior	375	375	375	375	1,500
Depreciaciones	No aplica	Cuadro 28		Proyección de Depr.	4,860	4,730	4,245	3,795	17,630
Total **					77,376	77,246	76,761	76,311	307,694
IVA ***					1,524	1,524	1,524	1,524	6,096

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 36

** Cuadro 34

*** Cuadro 40

Los montos de cada trimestre se trasladan al cuadro 35 en la sección de Gastos Administrativos.

e. Gastos Financieros

CUADRO 31
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE PRÉSTAMO BANCARIO
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

No. De Cuota	Fecha	Saldo Inicial	Pago a Capital	Pago a Capital (Trimestre) ***	Intereses 17% anual	Saldo Final	Intereses al Final del Trimestre **
	31/12/2012	Saldo Inicial				* 18,889	
20	30/01/2013		1,111		268	17,778	
21	28/02/2013		1,111		252	16,667	
22	31/03/2013		1,111	3,333	236	15,556	756
23	30/04/2013		1,111		220	14,444	
24	31/05/2013		1,111		205	13,333	
25	30/06/2013		1,111	3,333	189	12,222	614
26	31/07/2013		1,111		173	11,111	
27	31/08/2013		1,111		157	10,000	
28	30/09/2013		1,111	3,333	142	8,889	472
29	31/10/2013		1,111		126	7,778	
30	30/11/2013		1,111		110	6,667	
31	31/12/2013		1,111	3,333	95	5,556	332
Total			13,333	13,333	2,173		2,174

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 2

** Cuadro 35

*** Cuadro 49

CUADRO 32
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE COMISIONES BANCARIAS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Trimestre	TOTAL*
Base	Prom. Men. del total del año anterior (Cuadro 1)
IVA	N/A
Ene-Marzo	220
Abril-Junio	220
Julio-Sep.	220
Oct.-Dic.	220
Total	880

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

*Cuadro 35

En comisiones bancarias se registran los cobros que el banco realiza por los giros bancarios recibidos de los clientes. Se calcula en base al promedio del año anterior.

4.2.3 Presupuesto Flexible

Los gastos de seguros y fletes sobre ventas, le corresponde el 2.25% del valor de las ventas.

CUADRO 33
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN GASTOS VARIABLES
SEGUROS Y FLETES SOBRE VENTAS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Trimestre	Seguros y Fletes S/Venta*	TOTAL **	Crédito Fiscal ***
Base	Sobre Ventas		
Valor a aplicar	2.25%		
IVA	Aplica		
Ene-Marzo	7,179	7,179	861
Abril-Junio	7,150	7,150	858
Julio-Sep.	8,147	8,147	978
Oct.-Dic.	10,258	10,258	1,231
Total	32,734	32,734	3,928

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

*Cuadro 34

** Cuadro 35

*** Cuadro 40

CUADRO 34
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE GASTOS DE OPERACIÓN
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Trimestre	VENTAS			ADMINISTRACIÓN	
	Fijos (Cuadro 29)	Variable (Cuadro 33)	TOTAL	Fijos (Cuadro 30)	TOTAL
Ene-Marzo	29,679	7,179	36,858	77,376	77,376
Abril-Junio	29,582	7,150	36,732	77,246	77,246
Julio-Sep.	33,241	8,147	41,388	76,761	76,761
Oct.-Dic.	28,947	10,258	39,205	76,311	76,311
Total	121,449	32,734	154,183	307,694	307,694

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

4.2.4 Presupuestos Financieros

a. Estado de Resultados Presupuestado

CUADRO 35
HECHO A MANO, S.A.
PRESUPUESTO DE ESTADO DE RESULTADOS
DETALLADO POR TRIMESTRE
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
(Cifras Expresadas en Q.)

Detalle	Ref. (Cuadro)	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	TOTAL
INGRESOS						
Ventas		319,051	317,757	362,073	455,899	1,454,780
Mediano	11	163,443	153,669	174,665	235,843	727,620
Grande	11	155,608	164,088	187,408	220,056	727,160
COSTO DE VENTAS						
COSTO DE VENTAS		158,963	163,647	186,499	234,807	743,916
Inventario Inicial	2	54,342	61,982	64,796	68,043	54,342
Compras	18	163,933	163,803	186,716	234,010	748,462
Gastos de Compras	19	2,670	2,658	3,030	3,815	12,173
(-) Inventario Final	23	(61,982)	(64,796)	(68,043)	(71,061)	(71,061)
Margen Bruto		160,088	154,110	175,574	221,092	710,864
GASTOS DE OPERACION						
		114,234	113,978	118,149	115,516	461,877
GASTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA		36,858	36,732	41,388	39,205	154,183
Sueldos	29	19,422	19,422	19,422	19,422	77,688
Bonificación Incentivo **	29	1,500	1,500	1,500	1,500	6,000
Prestaciones Laborales*	29	4,856	4,856	4,856	4,856	19,424
Cuota Patronal*	29	2,461	2,461	2,461	2,461	9,844
Depreciaciones*	29	732	635	294	0	1,661
Seguros y Fletes de Ventas **	33	7,179	7,150	8,147	10,258	32,734
Seguros*	29	450	450	450	450	1,800
Gastos Varios**	29	258	258	4,258	258	5,032
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
		77,376	77,246	76,761	76,311	307,694
Sueldos	30	41,270	41,270	41,270	41,270	165,080
Bonificación Incentivo **	30	3,000	3,000	3,000	3,000	12,000
Prestaciones Laborales *	30	10,318	10,318	10,318	10,318	41,272
Cuota Patronal*	30	5,229	5,229	5,229	5,229	20,916
Alquileres Oficina **	30	9,375	9,375	9,375	9,375	37,500
Teléfono **	30	702	702	702	702	2,808
Energía Eléctrica **	30	885	885	885	885	3,540
Agua **	30	465	465	465	465	1,860
Papelería y Útiles **	30	243	243	243	243	972
Gastos de Representación **	30	387	387	387	387	1,548
Útiles y Enseres **	30	267	267	267	267	1,068
Gastos Varios **	30	375	375	375	375	1,500
Depreciaciones *	30	4,860	4,730	4,245	3,795	17,630
GANANCIA EN OPERACIÓN		45,854	40,132	57,425	105,576	248,987
OTROS GASTOS						
GASTOS FINANCIEROS		976	834	692	552	3,054
Comisiones Bancarias	32	220	220	220	220	880
Intereses Bancarios	31	756	614	472	332	2,174
Utilidad antes de ISR		44,878	39,298	56,733	105,024	245,933
ISR 31% ***		13,912	12,182	17,587	32,557	76,239
Ganancia Neta del Ejercicio		30,966	27,116	39,146	72,467	169,694

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 45 ** Cuadro 46 *** Cuadro 39

b. Estado de Situación Financiera Presupuestado

CUADRO 36
HECHO A MANO, S.A
PRESUPUESTO DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2013
(Cifras Expresadas en Q.)

Detalle	Ref. (Cuadro)	Saldo Inicial (Cuadro 2)	Debe	Haber	Saldo Presupuestado
ACTIVO					
ACTIVO NO CORRIENTE		50,124	0	19,291	30,833
Mobiliario y Equipo		14,940			14,940
(-) Depreciación Acumulada	28	(13,409)		1,399	(14,808)
Vehículos		60,000			60,000
(-) Depreciación Acumulada	28	(19,000)		12,000	(31,000)
Equipo de Computación		22,140			22,140
(-) Depreciación Acumulada	28	(14,547)		5,892	(20,439)
ACTIVO CORRIENTE		265,990	3,020,701	2,827,126	459,565
Caja y Bancos	49	69,146	1,458,571	1,296,925	230,792
Clientes	11 y 49	78,566	727,388	729,979	75,975
Crédito Fiscal	49	12,347	11,314		23,661
ISR Trimestral	39	31,220	43,681	31,220	43,681
ISO por Acreditar	38	9,913	11,562	9,913	11,562
Préstamos a Empleados	49	1,200		1,200	0
Inventario de Mercadería	13 y 14	54,342	760,635	743,916	71,061
Inventario Materiales de Empaque	2, 22 y 19	7,456	5,750	12,173	1,033
Seguros Pagados por Anticipado	45 y 49	1,800	1,800	1,800	1,800
Total Activo		316,114			490,398
PATRIMONIO Y PASIVO					
PATRIMONIO		153,982	185,911	270,716	238,787
Capital Pagado		5,000			5,000
Reserva Legal		7,500			7,500
Utilidades Acumuladas	49	40,460	84,889	101,022	56,593
Utilidad del Ejercicio		101,022	101,022	169,694	169,694
PASIVO					
PASIVO NO CORRIENTE		86,788	53,795	60,696	93,689
Préstamos Bancarios	49	18,889	13,333		5,556
Prestaciones Laborales	45 y 49	67,899	40,462	60,696	88,133
PASIVO CORRIENTE		75,344	786,383	868,961	157,922
Proveedores	18 y 49	22,440	652,678	703,554	73,316
ISR por pagar		45,387	45,387	76,239	76,239
ISR Factura Especial por Pagar	18 y 49	4,680	44,909	44,908	4,679
Cuota Laboral y Patronal por Pagar	25, 26, 29 y 49	2,837	41,781	42,484	3,540
Retenciones por pagar ISR (Trab.)	25, 26 y 49		1,628	1,776	148
Total Patrimonio y Pasivo		316,114	4,046,790	4,046,790	490,398

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

c. Presupuesto de Caja Presupuestado

A continuación se presentan los cálculos y cuadros necesarios para elaborar el Presupuesto de Caja Presupuestado.

CUADRO 37
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN IMPUESTO DE SOLIDARIDAD
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

DETERMINACIÓN DEL MARGEN BRUTO %	
Ventas Año Anterior	1,182,946
(-) Costo de Ventas	579,679
Total ingresos brutos menos total costo de ventas	603,267
MARGEN BRUTO %	51
BASE IMPONIBLE SEGÚN ACTIVO NETO	
Activo Total	363,070
(-) Depreciaciones acumuladas	46,956
Activo neto	316,114
Base imponible (Activo neto/4)	79,029
Impuesto total (Base imponible x 1%)	790
Impuesto (según activo neto)	790
BASE IMPONIBLE SEGÚN INGRESOS BRUTOS	
Ventas Año Anterior	1,183,611
Base imponible (ingresos brutos/4)	295,903
Impuesto total (Base imponible x 1%)	2,959
Impuesto determinado (según ingresos brutos)	2,959
Impuesto a pagar en base a (la que sea mayor):	
BASE IMPONIBLE SEGÚN INGRESOS BRUTOS	* 2,959

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 38

El impuesto de solidaridad a pagar en cada trimestre del año 2013 es de Q.2,959.00.

En este cuadro se observa el movimiento que tendrá el Impuesto de Solidaridad, durante el año 2013.

CUADRO 38
HECHO A MANO, S.A.
MOVIMIENTO ISO
DE ENERO A DICIEMBRE 2011 - 2012
(Cifras Expresadas en Q.)

Fecha de Pago	Declaración	Impuesto Pagado	Saldo a Acreditar	Saldo Acreditado	Saldo Final
31/01/2011	Oct.-Dic. 2010	1,401			
30/04/2011	Ene-Marzo 2011	1,858			
31/07/2011	Abril-Junio 2011	1,858			
30/10/2011	Julio-Sep. 2011	1,858			
31/12/2011	Acreditación ISR 2012		6,975		
10/04/2012	Ene-Marzo 2012 (ISR)			6,975	0
31/01/2012	Oct.-Dic. 2011	1,858			
30/04/2012	Ene-Marzo 2012	2,685			
31/07/2012	Abril-Junio 2012	2,685			
30/10/2012	Julio-Sep. 2012	2,685			
31/12/2012	Acreditación ISR 2013		9,913		9,913
10/04/2013	Ene-Marzo 2013 (ISR)			*** 9,913	0
	<u>A pagar año 2013 **</u>				
31/01/2013	Oct.-Dic. 2012	2,685			
30/04/2013	Ene-Marzo 2013	* 2,959			
31/07/2013	Abril-Junio 2013	* 2,959			
30/10/2013	Julio-Sep. 2013	* 2,959			
31/12/2013	Acreditación ISR 2014		11,562		

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 36 y 37

** Cuadro 49

*** Cuadro 36 y 39

Conforme al artículo 11 de la Ley del Impuesto de Solidaridad, el impuesto pagado durante los cuatro trimestres del año calendario podrá ser acreditado al pago del Impuesto Sobre la Renta hasta su agotamiento durante los tres años calendario inmediatos siguientes.

CUADRO 39
HECHO A MANO, S.A.
DESEMBOLSOS POR ISR
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
(Cifras Expresadas en Q.)

Fecha de Pago	Declaración	Impuesto Determinado (Cuadro 2 y 35)	Acreditación ISR Trimestral (Cuadro 2)	Acreditación ISO (Cuadro 38)	Impuesto a Pagar***
31/03/2013	Declaración Anual ISR	45,387	** 31,220		* 14,167
10/04/2013	Ene-Marzo 2013	** 13,912		9,913	3,999
10/07/2013	Abril-Junio 2013	** 12,182			12,182
10/10/2013	Julio-Sep. 2013	** 17,587			17,587

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 47

** Cuadro 36

*** Cuadro 49

CUADRO 40
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE CRÉDITO FISCAL
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Detalle	Referencia	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Total
Material de Empaque	Cuadro 22		420	270		690
Seguros y Fletes de Ventas	Cuadro 33	861	858	978	1,231	3,928
Alquileres Oficina	Cuadro 30	1,125	1,125	1,125	1,125	4,500
Teléfono	Cuadro 30	84	84	84	84	336
Energía Eléctrica	Cuadro 30	106	106	106	106	424
Agua	Cuadro 30	56	56	56	56	224
Papelería y Útiles	Cuadro 30	29	29	29	29	116
Gastos de Representación	Cuadro 30	46	46	46	46	184
Útiles y Enseres	Cuadro 30	32	32	32	32	128
Gastos Varios	Cuadro 29 y 30	76	76	556	76	784
TOTAL		2,415	2,832	3,282	2,785	11,314

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

Los montos totales de este cuadro se trasladan al cuadro 49.

Se estima que el 66.67% de las ventas al crédito del trimestre, se cobran en el mismo período y el 33.33% en el siguiente período.

CUADRO 41
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE COBROS DE CLIENTES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Saldo
Diciembre (Saldo Final 2012)	78,566				
Ene-Marzo	106,355	53,170			
Abril-Junio		105,924	52,954		
Julio-Sep.			120,697	60,339	
Oct.-Dic.				151,974	75,975
TOTAL	184,921	159,094	173,651	212,313	75,975

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

Referencia: Cuadro 11

Los montos de este cuadro se trasladan al cuadro 49.

Los artesanos entregan los cojines el 20 de cada mes y el crédito es a 15 días plazo.

Se estima que el 66.67% de las compras del trimestre se pagan en el mismo período y el 33.33% en el siguiente período.

CUADRO 42
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES

Trimestre	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Saldo
Diciembre (Saldo final 2012)	22,440				
Ene-Marzo	102,736	51,361			
Abril-Junio		102,655	51,320		
Julio-Sep.			117,015	58,498	
Oct.-Dic.				146,653	73,316
TOTAL	125,176	154,016	168,335	205,151	73,316

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

Referencia Cuadro 18

Los montos de este cuadro se trasladan al cuadro 49.

Al 31 de diciembre de 2,012, no se tiene ninguna solicitud de préstamo por parte de los empleados.

**CUADRO 43
HECHO A MANO, S.A.
PROYECCIÓN DE COBROS DE PRÉSTAMOS A EMPLEADOS
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES**

Trimestre	Referencia	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Saldo
Diciembre (Saldo Final 2012)	Cuadro 2	1,200				0
TOTAL		1,200				0

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

Los montos de este cuadro se trasladan al cuadro 49.

Según acta No. 23 los accionistas deciden repartir el 60% de utilidades, los cuales serán pagados en cada trimestre en partes iguales.

**CUADRO 44
HECHO A MANO, S.A.
UTILIDADES A DISTRIBUIR
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN QUETZALES**

Descripción	Monto
Utilidades Acumuladas *	40,460
Utilidad del Ejercicio 2012 *	101,022
Total a Distribuir	141,482
60%	84,889
En Cada Trimestre	21,222

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 2

El monto a distribuir en cada trimestre se traslada al cuadro 49.

CUADRO 45
HECHO A MANO, S.A.
GASTOS QUE NO REQUIEREN EFECTIVO
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Detalle	Referencia	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Saldo
Depreciaciones	Cuadro 35	5,592	5,365	4,539	3,795	19,291
Prestaciones Laborales*	Cuadro 35	15,174	15,174	15,174	15,174	60,696
Seguros*	Cuadro 35	450	450	450	450	1,800
Cuota Patronal	Cuadro 35	7,690	7,690	7,690	7,690	30,760
TOTAL		28,906	28,679	27,853	27,109	112,547

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 36

Cuando existen amortizaciones se integran en este cuadro.

CUADRO 46
HECHO A MANO, S.A.
DESEMBOLSOS PROPIOS DE CADA TRIMESTRE
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Detalle	Referencia	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Saldo
Material de Empaque	Cuadro 22		3,500	2,250		5,750
	Cuadro 25 y					
	26	57,317	57,317	57,317	57,317	229,268
Sueldos	Cuadro 35	4,500	4,500	4,500	4,500	18,000
Bonificación Incentivo	Cuadro 35	7,179	7,150	8,147	10,258	32,734
Seguros y Fletes de Ventas	Cuadro 35	633	633	4,633	633	6,532
Gastos Varios	Cuadro 35	9,375	9,375	9,375	9,375	37,500
Alquileres Oficina	Cuadro 35	702	702	702	702	2,808
Teléfono	Cuadro 35	885	885	885	885	3,540
Energía Eléctrica	Cuadro 35	465	465	465	465	1,860
Agua	Cuadro 35	243	243	243	243	972
Papelera y Útiles	Cuadro 35	387	387	387	387	1,548
Gastos de Representación	Cuadro 35	267	267	267	267	1,068
Útiles y Enseres	Cuadro 35	220	220	220	220	880
Comisiones Bancarias	Cuadro 35	756	614	472	332	2,174
Intereses Bancarios	Cuadro 35					
TOTAL		82,929	86,258	89,863	85,584	344,634

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

Los datos de este cuadro se trasladan al cuadro 49.

Los montos de los rubros que hacen referencia al cuadro 35, son los gastos que generan salida de efectivo. Los montos que se presentan es la suma de la cuenta en Gastos de Distribución y Venta al monto de Gastos Administrativos.

CUADRO 47
HECHO A MANO, S.A
CUENTAS POR PAGAR
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Detalle	Referencia (Cuadro)	Inicial	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Total
ISR por pagar	39	14,167					14,167
ISR Factura Especial por Pagar	2 y 16	4,680	9,836	9,828	11,203	14,041	49,588
Cuota Laboral y Patronal por Pagar	2, 25, 26 y 29	2,837	10,621	10,621	10,621	10,621	45,321
Retenciones por pagar ISR (Trab)	25 y 26		444	444	444	444	1,776
TOTAL		21,684	20,901	20,893	22,268	25,106	110,852

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

Con el cuadro anterior se coordinan los pagos de la siguiente forma:

CUADRO 48
HECHO A MANO, S.A
PROGRAMACIÓN DE PAGOS
CUENTAS POR PAGAR
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EN EXPRESADAS EN QUETZALES

Detalle	Referencia	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	Saldo 31/12/2014
ISR por pagar	Cuadro 47	14,167				0
ISR Factura Especial por Pagar	Cuadro 47	11,238	9,831	10,745	13,095	4,679
Cuota Laboral y Patronal por Pagar	Cuadro 47	9,918	10,621	10,621	10,621	3,540
Retenciones por pagar ISR (Trab)	Cuadro 47	296	444	444	444	148
TOTAL		35,619	20,896	21,810	24,160	8,367

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

Los datos de este cuadro se trasladan al cuadro 49.

Se estima que el 66.67% de las cuentas por pagar del trimestre se pagan en el mismo período y el 33.33% en el siguiente.

CUADRO 49
HECHO A MANO, S.A.
PRESUPUESTO DE CAJA
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
(Cifras Expresadas en Q.)

Detalle	Ref. (Cuadro)	Ene-Marzo	Abril-Junio	Julio-Sep.	Oct.-Dic.	TOTAL
<u>INGRESOS</u>						
Ventas al Contado	11	159,526	158,879	181,037	227,950	727,392
Cobros	41	184,921	159,094	173,651	212,313	729,979
Préstamo a empleados	43	1,200				1,200
Total Ingresos		345,647	317,973	354,688	440,263	1,458,571
<u>EGRESOS</u>						
Proveedores	42	125,176	154,016	168,335	205,151	652,678
Pago de Utilidades	44	21,222	21,222	21,222	21,223	84,889
Pago de Préstamo Bancario	31	3,333	3,333	3,333	3,334	13,333
Seguro (Promedio Anual)					1,800	1,800
Aguinaldo y Bono 14 (1 mes de sueldos)				20,231	20,231	40,462
Impuesto de Solidaridad	38	2,685	2,959	2,959	2,959	11,562
ISR Trimestral	39		3,999	12,182	17,587	33,768
Crédito Fiscal	40	2,415	2,832	3,282	2,785	11,314
<u>Desembolsos de cada trimestre</u>						
Material de Empaque	46		3,500	2,250		5,750
Sueldos	46	57,317	57,317	57,317	57,317	229,268
Bonificación Incentivo	46	4,500	4,500	4,500	4,500	18,000
Seguros y Fletes de Ventas	46	7,179	7,150	8,147	10,258	32,734
Gastos Varios	46	633	633	4,633	633	6,532
Alquileres Oficina	46	9,375	9,375	9,375	9,375	37,500
Teléfono	46	702	702	702	702	2,808
Energía Eléctrica	46	885	885	885	885	3,540
Agua	46	465	465	465	465	1,860
Papelería y Útiles	46	243	243	243	243	972
Gastos de Representación	46	387	387	387	387	1,548
Útiles y Enseres	46	267	267	267	267	1,068
Comisiones Bancarias	46	220	220	220	220	880
Intereses Bancarios	46	756	614	472	332	2,174
<u>Programación de Pagos</u>						
ISR por pagar	48	14,167				14,167
ISR Factura Especial por Pagar	48	11,238	9,831	10,745	13,095	44,909
Cuota Laboral y Patronal por Pagar	48	9,918	10,621	10,621	10,621	41,781
Retenciones por pagar ISR (Trab.)	48	296	444	444	444	1,628
Total Egresos		273,379	295,515	343,217	384,814	1,296,925
Saldo Anterior		69,146	141,414	163,872	175,343	
Movimiento del Mes		72,268	22,458	11,471	55,449	
Saldo Final Caja		141,414	163,872	175,343	230,792	

Fuente: Contabilidad Hecho a Mano, S.A.

* Cuadro 36

4.2.5 Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio en Unidades y en Quetzales

$$PE = \frac{\text{Gastos Fijos (Ventas Cuadro 29 y Admon. Cuadro 30)}}{\text{Ganancia Marginal (Cuadro 35)}}$$

$$PE = \frac{429,143}{710,864}$$

$$PE = 0.604$$

Factor a aplicar a las ventas anuales en unidades para encontrar el mínimo de venta que se debe lograr.

CUADRO 50
HECHO A MANO, S.A.
PUNTO DE EQUILIBRIO
EN UNIDADES Y VALORES
DE ENERO A DICIEMBRE 2013

Descripción	Ventas Anuales Unidades	Factor	P.E. Unidades	Precio Venta	P.E. en Valores
Mediano	4,020	0.604	2,428	181	439,468
Grande	3,430	0.604	2,072	212	439,264
			4,500		878,732

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

CUADRO 51
HECHO A MANO, S.A.
PUNTO DE EQUILIBRIO
COSTO DE VENTA
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EXPRESADAS EN Q.

Descripción	P.E. UNIDADES	Costo de Ventas	Costo Estándar en Venta de Unidades P.E.
Mediano	2,428	87	211,236
Grande	2,072	116	240,352
			451,588

Fuente: Contabilidad - Hecho a Mano, S.A.

Costo de ventas: En base al valor del movimiento de inventario donde se acumulan las unidades del Punto de Equilibrio (Cuadro 13 y 14).

CUADRO 52
HECHO A MANO, S.A.
PRUEBA PUNTO DE EQUILIBRIO
DE ENERO A DICIEMBRE 2013
CIFRAS EXPRESADAS EN Q.

Descripción	Total
Ventas	878,732
(-) Costo	451,588
Ganancia Marginal	427,144
(-) Gastos Fijos	429,143
Resultado	(1,999)

Se debe de vender 2,428 unidades de cojines medianos con un precio de venta de Q. 181.00 y 2,072 cojines grandes con precio de Q. 212.00 para que la empresa empiece a generar utilidades.

4.3 Informe Financiero

Guatemala, diciembre 2012.

Junta Directiva

Hecho a Mano, S.A.

Señores de la Junta Directiva:

Se presenta el informe financiero proyectado correspondiente al año 2013. Los aspectos más importantes a revelar son los siguientes:

1. Precio de Venta

Debido al incremento de los costos y gastos de operación se aumenta el precio de venta. Los precios de venta para el año 2013 son:

Cojín Pequeño Q. 181.00

Cojín Grande Q. 212.00

Se considera que esto pueda ser motivo de disminución de pedidos, y por lo tanto disminución en ventas y ganancia neta.

La gerencia indicó que para minimizar este impacto, se realizará la innovación de los diseños del producto de comercialización.

2. Ventas año 2013

Por la implementación de nuevas estrategias, como el aumento de precio de venta e innovación del diseño del producto, las ventas crecen para el año 2013.

Las ventas se proyectan en Q. 1,454,780.00, con un incremento de 22% en relación con el año anterior.

Se recomienda controlar eventualmente el plan de ventas para que a fin de año se pueda alcanzar lo establecido.

3. Ganancia Neta

La ganancia que se espera tener al final del periodo es de Q. 169,694.00. El margen de utilidad después de impuestos es de un 12% creciendo en relación con el año anterior en 2%.

Con este índice se puede decir que la empresa está en constante crecimiento financiero, dado que en el 2012 creció 1%.

Se recomienda controlar y cumplir el plan financiero para que al final del periodo se pueda obtener el crecimiento esperado.

4. Financiamiento

El grado de financiamiento de los activos por parte de terceros, es del 51% manteniéndose en relación con el año anterior.

Un índice de endeudamiento mayor al 60% aumenta la probabilidad de tener problemas financieros.

Se recomienda vigilar este índice, controlando la posesión de los acreedores sobre los activos de la empresa.

F. Brenda M. Xuyá Ajcip
Contadora Pública y Auditora
Colegiada No. 0000

CONCLUSIONES

1. Las ventajas de la Planificación Financiera en una empresa exportadora de artesanías son: Conocer el efecto que tendrán los planes y las estrategias formuladas en la situación financiera de la empresa; analizar por medio de razones financieras los estados financieros actuales para formular planes y estrategias que ayuden a mejorar la situación económica de la entidad; por medio del punto de equilibrio conocer los factores que se necesitan para no ganar ni perder.
2. La planificación financiera en empresas dedicadas a la exportación de artesanías ayuda a que proyecten las ventas en forma objetiva y mantener un inventario adecuado de existencias, así como programar en tiempo y plazo las compras, así como controlar sus gastos de operación.
3. La participación del Contador Público y Auditor en la Planificación Financiera, es esencial por ser el profesional que domina y conoce los términos y componentes financieros, así como la relación e intervención entre cada operación y rubro que se presupuesta.
4. La exportación de artesanías en los últimos años ha aumentado así como la creación de nuevas empresas dedicadas a esta actividad, su incremento se ha dado por la innovación de los productos artesanales y el crecimiento en la demanda de estos productos, esto da como resultado un aumento en las ventas de las empresas exportadoras de artesanías y por lo tanto aumento en la ganancia neta de las empresas.

RECOMENDACIONES

1. Que las empresas dedicadas a la exportación de artesanías implementen la planificación financiera, porque las ventajas de esta herramienta ayudan a la consecución del éxito empresarial.
2. Cuando las empresas exportadoras de artesanías, tengan establecido el plan financiero, este sea evaluado periódicamente, para verificar su desarrollo; si se está ejecutando conforme a lo planeado o determinar las desviaciones así como los motivos y responsabilidades de estas, con el fin de tomar decisiones oportunas para corregirlas o minimizar el impacto que puedan causar a la situación financiera y operacional de la empresa.
3. Contar con la intervención del Contador Público y Auditor en la Planificación Financiera, para que la empresa exportadora de artesanías tenga una planificación objetiva y libre de desviaciones.
4. A las empresas exportadoras de artesanías innovar sus productos conforme a los gustos y tendencias del mercado meta que se establezca, para que sus productos sean requeridos y por lo tanto aumentar sus ventas y ganancia neta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Benavides Pañeda, Mario Javier; Administración; México: MC Graw-Hill Interamericana 2005; Pág. 354.
2. De Lara, Alfonso; Medición y Control de Riesgos Financieros; 3era. Edición; Mexico: Limusa 2008; Pág. 220.
3. Díaz Sabán, Isabel; Industria Colorida; Prensa Libre, 8 de Septiembre de 2013, Revista D, Vol. 476, Guatemala 2013; Págs. 18-22.
4. Doctor Samayoa Urrea, Otto; Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA; Sector de Artesanías; Guatemala: Ministerio de Economía 2006; Págs. 29.
5. Gitman, Lawrence J.; Principios de Administración Financiera; tr. Sánchez Carrión, Miguel Ángel; 12a. Edición; México: Pearson Educación 2012; Pág 688.
6. Lic. Hernández Sincal, Felipe; Lic. Hernández Prado, Carlos Humberto, Lic. Díaz Ortega, Víctor Manuel; Curso de Finanzas III; Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala 2009; Pág. 160.
7. Normas Internacionales de Contabilidad, Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2011 NIC 1.
8. Peña Cruz, Hugo Rolando, Administración Financiera III, Presupuestos; Guatemala: Inversiones Educativas 2001; Pág. 211.
9. Welsch, Glenn A.; Presupuestos, Planificación y Control; Hilton, Ronald W. (coaut.); Gordon, Paul N. (coaut.); Rivera Noverla, Carlos (coaut.); Prada Gutierrez, Julian (Trad.); 6ta. Edición; México: Edición Pearson Education 2005; Pág. 496.

10 Zamorano García, Enrique; Análisis Financiero para la Toma de Decisiones; 2da. Edición; México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos 2,011, AC.; Pág. 271.

LEYES

11. Congreso de la República de Guatemala Decreto 10-2012; Ley de Actualización Tributaria; Febrero 2012; 181 artículos.

12. Congreso de la República de Guatemala Decreto 141-96; Ley de Protección y Desarrollo Artesanal; Noviembre 1996; 13 artículos.

13. Congreso de la República de Guatemala Decreto 1441; Código de Trabajo; Mayo 1971; 431 artículos.

14. Congreso de la República de Guatemala Decreto 20-2006; Disposiciones Legales para el Fortalecimiento de la Administración Tributaria; Junio 2006; 76 artículos.

15. Congreso de la República de Guatemala Decreto 26-97; Ley para la Protección del Patrimonio Cultural de la Nación; Abril 1997; 72 artículos.

16. Congreso de la República de Guatemala Decreto 2-70; Código de Comercio; Enero 1970; 1,039 artículos.

17. Congreso de la República de Guatemala Decreto 27-92; Ley del Impuesto al Valor Agregado; Mayo 1992; 77 artículos.

18. Congreso de la República de Guatemala Decreto 6-91; Código Tributario; Marzo 1991; 189 artículos.

19. Congreso de la República de Guatemala Decreto 73-2008; Ley del Impuesto de Solidaridad; Diciembre 2008; 15 artículos.

WEBGRAFÍA

- 20 www.deguate.com.gt/artman/publish/turismo_general/artesantias-de-Guatemala.shtml#.Um8JHfnddaQ
- 21 www.export.com.gt
- 22 www.gerencie.com
- 23 www.handmadeinguatemala.com
Comisión de Artesanías adherida a AGEXPORT
- 24 www.Infoartesantias.com
Administrada por el Ministerio de Economía
- 25 www.mineco.gob.gt
- 26 <http://sat.gob.gt/sitio/index.php/esat/autoconsultas-aduanas/63.html?start=1>
- 27 <http://revistadata.export.com.gt/2013/09/artesantias-de-guatemala-tradicion-e-innovacion/>