

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

“PARTICIPACIÓN DEL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR EXTERNO EN LA  
PREPARACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS”



TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA  
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

POR

CLAUDIA GABRIELA RAMÍREZ RIVAS  
PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE  
CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA  
EN EL GRADO ACADÉMICO DE  
LICENCIADA

GUATEMALA, MAYO DE 2016

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

Decano	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
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**

Matemática-Estadística	Lic. Edgar Ranulfo Valdés Castañeda
Auditoria	Lic. MSC. José Abraham Gonzalez Lemus
Contabilidad	Lic. José Rolando Ortega Barreda

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

Presidente	Lic. Jorge Alberto Trujillo Corzo
Secretario	Lic. Luis Oscar Ricardo De La Rosa
Examinador	Lic. Carlos Humberto Garcia Alvarez

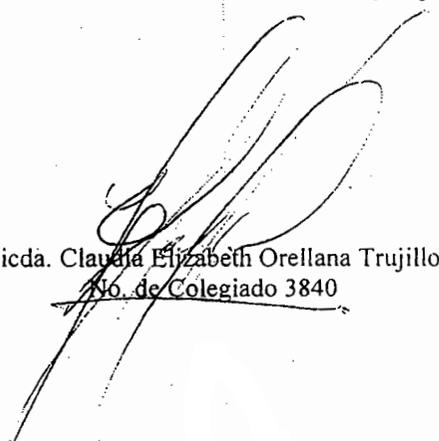
Guatemala, 17 de marzo de 2015

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

Licenciado:

Habiendo sido designado por usted para asesorar en su Tesis denominada "**Implementación de información contable por segmentos en una empresa dedicada la venta de fertilizantes químicos**", a la alumna **Claudia Gabriela Ramirez Rivas**, tengo el agrado de informarle que he cumplido con tal designación y en mi opinión el trabajo mencionado llena los objetivos requeridos y que es el resultado de una amplia investigación llevada a cabo por su autor. Por lo anteriormente expuesto, respetuosamente me permito solicitar al Señor Decano, se sirva aceptar este trabajo para ser evaluado en el **EXAMEN PRIVADO DE TESIS**, previo a obtener el título de **CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR** en el grado académico de **LICENCIADO**.

Aprovecho la oportunidad, para suscribirme de usted, como su atento y seguro servidor.



Licda. Claudia Elizabeth Orellana Trujillo  
No. de Colegiado 3840



FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONOMICAS

Edificio "S-8"

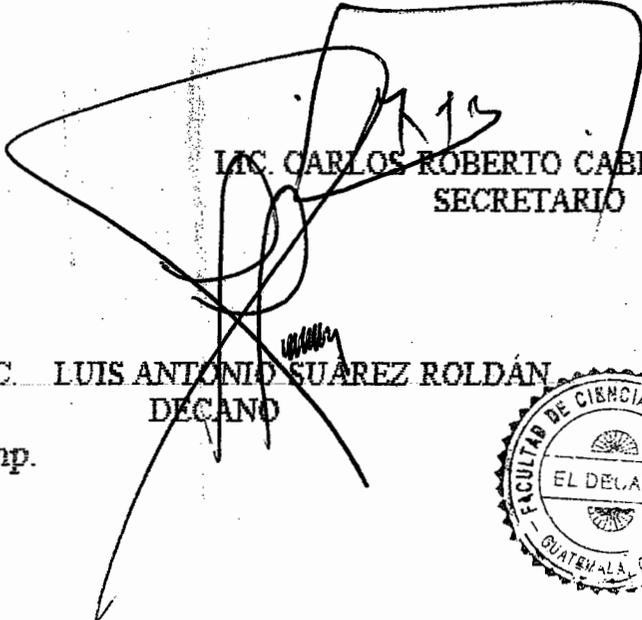
Ciudad Universitaria, Zona 12  
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,  
NUEVE DE MARZO DE DOS MIL DIECISÉIS.**

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 3-2016 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 22 de febrero de 2016, se conoció el Acta AUDITORÍA 289-2015 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 6 de octubre de 2015 y el trabajo de Tesis denominado: "PARTICIPACIÓN DEL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR EXTERNO EN LA PREPARACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA VENTA DE FERTILIZANTES QUÍMICOS", que para su graduación profesional presentó la estudiante **CLAUDIA GABRIELA RAMÍREZ RIVAS**, autorizándose su impresión.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES  
SECRETARIO



LIC. LUIS ANTONIO SUÁREZ ROLDÁN  
DECANO

Smp.



## **ACTO QUE DEDICO**

- A DIOS** Por ser el centro de mi vida y permitir que esta meta se cumpliera porque es su plan y su momento, por darme la fortaleza y paciencia para comprender que Él tiene su tiempo y que todo se realiza en su tiempo y no en el mío.
- A MIS PADRES** En especial a mi Mami Odilia Rivas por su ejemplo de lucha, humildad y perseverancia, por el apoyo incondicional, consejos, regaños y por estar siempre a mi lado.
- A MI ESOSO** Hugo Aguilar por su apoyo incondicional por sus motivaciones y por formar parte de esta etapa de mi vida.
- A MI HIJO** Diego Aguilar por ser el motor que dio la fuerza para continuar en un camino el cual se veía complicado, por su amor y porque en algún momento realizo el sacrificio para darme la oportunidad de cumplir mi meta profesional.
- A MIS HERMANOS** Bianca, Dandi, Victoria y Erick por darme ánimos siempre.
- A MIS SOBRINOS** Fátima, Alejandra y Javier para que sea motivación.
- A MI ABUELA** Por sus consejos y apoyo siempre.
- A MIS TIOS Y PRIMOS** Por el apoyo incondicional y las enseñanzas recibidas.
- A MIS CENTROS DE TRABAJO** Por darme la oportunidad de adquirir el conocimiento profesional sin el cual esta tesis no habría sido posible.
- A LA UNIVERSIDAD  
SAN CARLOS DE GUATEMALA** Por abrirme las puertas del conocimiento y brindarme las bases para mi desarrollo como profesional de la Contaduría Pública y Auditoría.
- A MIS AMIGOS** Por su apoyo siempre.

## ÍNDICE GENERAL

### INTRODUCCIÓN

### CAPÍTULO I

#### EMPRESA DEDICADA A LA VENTA DE FERTILIZANTES QUÍMICOS

1.1.1	Antecedentes Generales de la Empresa Comercial	1
1.1.2	Clasificación de las Empresas	1
1.1.3	Formas de Constitución	2
1.1.4	Empresas Multinacionales	3
1.1.5	Características de las empresas multinacionales	4
1.2.	Empresas dedicadas a la comercialización de fertilizantes químicos	4
1.2.1	Lista de productos de fertilizantes químicos que tiene para la Comercialización de producto	5
1.2.2.	Estructura Organizacional	7
1.2.3	Administración de la Bodega Atlántico	11
1.2.4	Administración de Bodega Pacífico	11
1.2.5	Área para la venta	12
1.2.6	Ventajas y desventajas competitivas	12
1.2.6.1.	Definición de FODA	13
1.2.7	Gobierno Corporativo	15
1.2.8	Gastos e Ingresos	15
1.2.8.1	Gastos Definición	15
1.2.8.1.1	Gastos unidad de análisis	16
1.2.8.1.2	Gastos Fijos	16
1.2.8.1.3	Gastos Variables	16
1.2.8.2	Ingresos	17

1.2.9	Costos y Ventas	17
1.2.9.1	Definición de Costos	17
1.2.9.2	Método utilizado por la unidad de análisis	19
1.2.9.3	Definición de Ventas	20
1.3.	Marco Legal aplicable a la Unidad de Análisis	20
1.3.1	Código de Comercio Decreto 2-70 y sus Reformas	20
1.3.1.1	Definiciones	20
1.3.2.	Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria (Contenida en el libro I)	22
1.3.3.	Decreto 4-2012 Disposiciones para el fortalecimiento del Sistema Tributario y del combate a la defraudación y contrabando.	24
1.3.4.	Impuesto Valor Agregado Decreto 27-92 y sus reformas	26
1.3.5.	Acuerdo Gubernativo No. 5-2013 Reglamento de La Ley del Impuesto Al Valor Agregado	27
1.3.6.	Reglamento de la Ley Denominada disposiciones legales para el fortalecimiento de la Administración Tributaria Decreto 20-2006	28
1.3.7.	Ley del impuesto de Solidaridad Decreto 73-2008	29
1.3.8	Ley del Impuesto Único Sobre Inmuebles IUSI Decreto 15-98	30
1.3.9	Cuotas Patronales de IGSS, IRTRA E INTECAP	30
1.3.10	Acuerdo Gubernativo No 746-83 Reglamento sobre abonos y fertilizantes de uso agrícola, su registro, importación, exportación, formulación, re envase, almacenamiento y comercialización	30
1.3.10.1	Registro	31
1.3.10.2	Importaciones	32
1.3.10.3.	Exportaciones	32
1.3.10.4.	Formulación y Reenvase	33
1.3.10.5.	Almacenamiento y Comercialización	33
1.3.11	Decreto Ley Numero 123-85 Ley de Especies Estancadas	34
1.3.12.	Sistema Aduanero aplicable a las importaciones	35

## **CAPÍTULO II**

### **NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA 8 INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS**

2.1.	Aplicación	36
2.1.1	Objetivo	36
2.2	Alcance	37
2.3	Segmentos de Operación	37
2.3.1	Segmentos sobre los que debe informarse	38
2.4	Criterios de agregación	38
2.5	Umbrales Cuantitativos	39
2.6	Información a revelar	40
2.6.1	Información general	41
2.6.2	Información sobre resultados, activos y pasivos	41
2.7	Mediciones	42
2.8	Conciliaciones	44
2.9.	Información sobre productos y servicios	45
2.10.	Información sobre áreas geográficas	45
2.11.	Información sobre los principales clientes	46

## **CAPÍTULO III**

### **EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO AUDITOR EXTERNO**

3.1	Definición de Contador Público y Auditor	47
3.2.	Principios Fundamentales del Contador Público y Auditor	47
3.3.	Definición del Contador Público y Auditor Externo	48
3.4.	Nombramiento Profesional del Contador Público Externo	49
3.5.	Conflicto de Interés	50
3.6.	Honorarios y otros tipos de remuneración	52
3.7.	Preparación de Registros Contables y de Estados Financiero	53
3.8.	Etapas de la preparación de Información Financiera por Segmentos	54

**CAPÍTULO IV**  
**PARTICIPACIÓN DEL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR EN LA PREPARACIÓN**  
**FINANCIERA POR SEGMENTOS DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA VENTA DE**  
**FERTILIZANTES QUÍMICOS (CASO PRÁCTICO)**

4.1.	Índice de papeles de trabajo	57
4.2	Carta de solicitud al Auditor Externo	58
4.3.	Carta de presentación de la propuesta	59
4.3.1.	Propuesta de servicios profesionales	60
4.4.	Carta de aceptación de la propuesta	63
4.5.	Planificación del trabajo a desarrollar	65
4.6	Preparación de papeles de Trabajo	69
4.6.1.	Estado de Situación Financiera	70
4.6.2.	Estado de Resultado	71
4.6.3.	Estado de Cambio en el Patrimonio	71
4.6.4.	Estado de Flujos de Efectivo	72
4.7.1.	Listada de Precios	73
4.7.2	Integración de ventas por productos	74
4.7.3	Integración de costo de venta por producto	75
4.7.4	Integración ventas por zonas geográficas	75
4.7.5	Presupuesto proyectado vrs. Ejecutado 2014	76
4.7.6.	Cartera de Clientes	77
4.8.	Desarrollo de trabajo	78
4.8.1	Prueba de Ganancia Bruta	78

4.8.2	Prueba de Zonas Geográficas	79
4.8.2.1	Región Nororiental	80
4.8.2.2	Región Metropolitana	81
4.8.2.3.	Región Central	81
4.8.2.4	Región Suroccidental	82
4.8.2.5	Región Noroccidental	83
4.8.3	Presupuesto Ejecutado 2014 por área geográfica	83
4.8.4	Principales Clientes	86
4.8.5	Índice de Marcas	87
4.9	Presentación de Información Financiera por segmentos	88
	CONCLUSIONES	94
	RECOMENDACIONES	95
	GLOSARIO	96
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	103

## INTRODUCCIÓN

Considerando que la Información Financiera por Segmentos dentro del entorno de una empresa comercial, dedicada a la venta de producto químico, es de importancia para la toma de decisiones de los accionistas para la continuidad de una sucursal en un país determinado, por la importancia de cotizar en la bolsa de valores y así lograr sus expectativas comerciales dentro de un entorno competitivo en este mundo globalizado.

Dentro de las empresas multinacionales, en donde analizar individualmente cada segmento de las principales operaciones de la empresa, permite evaluar el rendimiento y revelar información que accede a los accionistas lograr sus metas propuestas para el beneficio económico y rentable de la institución que preceden.

Por lo anterior, la implementación de la información financiera por segmentos se ve como una herramienta que facilite la ampliación de la información de las distintas actividades contables de la empresa, logrando evaluar la actividad económica de forma eficiente y oportuna de grandes volúmenes de información.

El presente trabajo de investigación, es de vital importancia porque el mismo pretende proponer la implementación información financiera por segmentos como una herramienta que logre la evaluación de información de una forma clara y precisa, que determine la rentabilidad de cada uno de los segmentos como lo son los productos y servicios, procesos de producción, tipos o categorías de clientes, gastos e ingresos, área geográficas, dentro de las mercados con los que cuenta, central, pacífico y atlántico determinando así los gastos e ingresos que incurre la empresa para la toma de decisiones.

## CAPÍTULO I

### EMPRESA DEDICADA A LA VENTA DE FERTILIZANTES QUÍMICOS

#### 1.1.1. Generalidades de la Empresa Comercial

La empresa comercial en Guatemala son aquellas que tienen actividades organizadas que se dedican a la comercialización de productos o prestación de servicios que logran ser un punto intermediario entre el productor y el comprador, satisfaciendo la necesidad del consumidor final. Siendo la unión de capital y trabajo con ánimo de lucro.

“Las empresas funcionan en torno a cuatro elementos básicos:

- Sus clientes, a los que su producto o servicio debe satisfacer,
- Sus accionistas, que han invertido sus bienes con la intención de obtener beneficios,
- Sus empleados, que a través de la prestación de su trabajo logran satisfacer sus necesidades personales y profesionales, y
- La comunidad, representada por el Estado, el cual recoge una parte de los frutos de la empresa y aporta la reglamentación necesaria para el cumplimiento de las obligaciones de la empresa ante la comunidad”. (14:13)

#### 1.1.2 Clasificación de las empresas

Las empresas pueden ser clasificadas de acuerdo en varias características de la siguiente forma:

- a) De acuerdo con los fines que persigue: - Mercantiles, cuando existe un ánimo de lucro, y Civiles, cuando no existe un ánimo de lucro, aunque sí un deseo de recompensa de otra naturaleza, como psicológica o moral.
- b) De acuerdo con la personalidad del empresario: - Individual, cuando el sujeto de la misma es un ente individual o persona física, y - Colectiva, cuando el sujeto de la misma es un ente colectivo, en el caso de las sociedades.
- c) De acuerdo con la naturaleza de sus actividades: - Industriales, cuando implican extracción, producción manufactura o transformación, - Comerciales, son aquellas que se

dedican a la compraventa de mercancías, con el fin primordial de obtener utilidades, - Agrarias, basan su actividad productiva en la explotación de la tierra, - Financieras, son instituciones que actúan como intermediarios financieros especializados en operaciones de banca e inversiones, y - De servicios, cuando desarrollan y ofrecen su actividad en forma de servicios.

d) De acuerdo con su forma de propiedad: - Pública, cuando la propiedad y la gestión de los medios de producción corresponde a un ente público, - Privada, cuando corresponde a particulares, ya sean personas físicas o jurídicas, y - Mixta, en este caso, existe una mezcla de propiedad y gestión de entidades públicas con personas físicas o jurídicas.

e) De acuerdo con su tamaño - Pequeña - Mediana y - Gran empresa Esta clasificación puede realizarse de acuerdo con diferentes factores, por ejemplo, el monto de su capital, el número de trabajadores que emplea, y la cantidad de bienes y servicios que produce o con los que opera. Los límites para esta clasificación no son precisos ya que son conceptos relativos al medio en que desarrollan sus actividades.

### **1.1.3 Formas de Constitución**

“De acuerdo con lo que establece el Artículo 10 del Código de Comercio Decreto No. 2-70, las sociedades deben estar constituidas en cualquiera de los tipos de sociedades, siendo ellos:

- a) Sociedad colectiva,
- b) Sociedad en comandita simple,
- c) Sociedad de responsabilidad limitada,
- d) Sociedad anónima, y
- e) Sociedad en comandita por acciones.” (4:3)

En la actualidad, la forma más común de constitución es en sociedades anónimas. Estas tienen “el capital dividido y representado por acciones, la responsabilidad de cada accionista está limitada al pago de las acciones que hubiere suscrito” (4:14)

“Algunas de las razones por las que la sociedad anónima es la forma más común de constitución son:

- La responsabilidad se limita al valor de las acciones suscritas. Si de una sociedad anónima se obtienen pérdidas, la pérdida máxima de los socios será el valor de su inversión,
- Las sociedades anónimas permiten captar grandes cantidades de capital, debido a que una gran cantidad de personas puede invertir en ella a través de la compra de acciones,
- Es posible modificar su escritura y ampliar el capital a medida que la empresa crece,
- Permite una libre negociación de acciones, debido a que las acciones no nominativas pueden ser compradas y vendidas cuando se desee, sin necesidad de notificar al resto de socios o accionistas, y
- La continuidad de la empresa no depende directamente de la continuidad de los socios que la integran, ya que las acciones pueden cambiar de propietarios en repetidas ocasiones.”  
(4:19).

#### **1.1.4 Empresas Multinacionales**

“Las empresas multinacionales o transnacionales son las empresas que no solo se rigen en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países. Las multinacionales tienen capacidad de expandir la producción y otras operaciones alrededor del mundo, así como de movilizar plantas industriales de un país a otro. Los procesos de fusión y las alianzas entre ellas les permiten alcanzar un creciente poder e influencia en la economía mundial.

Su filosofía tiene un concepto global: mantienen un punto de vista mundial en sus negocios sobre los mercados (clientes), servicios y productos, bajo el cual conciben al mundo entero como su mercado objetivo. Estas empresas se caracterizan por el empleo de trabajadores tanto del país de origen como del país en el que se establecieron.

El término multinacional debe entenderse en lo que a mercado se refiere, no a la naturaleza de la compañía: de hecho, es habitual que se califique el término multinacionales de

engañoso y se prefiera llamarlas transnacionales, ya que, aunque operen en varios países, su sede y principales directivos, así como el origen de su estrategia y la administración en general, se tienen asiento en su país de origen sin ninguna influencia de sus filiales de ultramar.” (18:1)

### **1.1.5. Características de las empresas multinacionales**

- “Se extienden en todo el territorio. Abren sus puertas a las personas usuarios de todo el mundo
- Sus propietarios llevan sus productos o servicios a comunidades de todo el mundo abriendo nuevas sucursales en otros continentes fuera del de su origen
- Poseen plantas en todo el mundo y trabajan con importantes cantidades de productos.
- Utilizan nuevas tecnologías, organización industrial, mercadotecnia y publicidad.
- Son fuertes inversiones en investigación y desarrollo para las comunidades.
- Conocimiento profundo de las estructuras y funcionamiento de los mecanismos políticos de los países donde están implantadas.
- Una de sus formas habituales de crecimiento es mediante los procesos de fusiones y adquisiciones” (18:2)

### **1.2. Empresas dedicadas a la comercialización de fertilizantes químicos**

La unidad de análisis es una compañía Sociedad Anónima que fue constituida en 1979, de acuerdo con las disposiciones mercantiles vigentes en el país para operar por tiempo indefinido. Es sucursal de una empresa con origen en Noruega que cotiza en la bolsa de valores. Su actividad principal consiste en la importación y comercialización de fertilizantes químicos.

La empresa distribuye fertilizante químico para distintas regiones del país y algunos países de Centroamérica, las cuales distribuyen sus dos bodegas Atlántico y Pacífico, se cuentan con un gerente de ventas, cuatro supervisores para la comercialización del producto, un asistente técnico y una persona de marketing.

Los fertilizantes orgánicos son importados y almacenados en dos plantas de producción en Planta San José y Planta Barrios, cumpliendo con los estándares y pruebas requeridas por la Norma de Productos Orgánicos a nivel internacional de calidad, servicio, empaque y logística para satisfacer las demandas de nuestros clientes alrededor del mundo.

Cuenta con la infraestructura y recursos necesarios pero no con capacidades del total de importación en algunos barcos por lo que se debe adaptar la capacidad de producción de acuerdo a los requerimientos de los clientes asegurando un crecimiento continuo y permanencia en el mercado de fertilizantes a nivel mundial.

### **1.2.1 Lista de productos de fertilizantes químicos que tiene para la comercialización la unidad de análisis son los siguientes:**

Un fertilizante es una sustancia destinada a abastecer y suministrar los elementos químicos al suelo para que la planta los absorba. Se trata, por tanto, de una reposición o aporte artificial de nutrientes.

La unidad de análisis cuenta con una gama de productos para la venta y para cada una de las necesidades del suelo, se incluye la lista de productos y precios de sacos de 46kg, el cual es necesario para la segmentación de información.

- **Amidas;** Es un fertilizante granular de alta solubilidad y eficiencia que contiene azufre y nitrógeno en relación de 8 a 1 ideal para las plantas y suelos. Se utiliza para cultivos maíz, arroz, banano, caña de azúcar, algodón y pastos.
- **Nitrato de Amonio;** El nitrato de amonio es un producto no inflamable, por lo que un fuego a partir de este es altamente improbable. Bajo circunstancias de calor extremo tenderá a descomponerse térmicamente. Conocido localmente como Extran.
- **Sulfato de Amonio;** El sulfato de amonio es una sal cuya fórmula química es  $(\text{NH}_4)_2\text{SO}_4$ . Color, blanco, aspecto, cristales. Fertilizante tratamiento de aguas, fermentación, productos inflamables, seda viscosa, curtidos, aditivos para alimentos, como un reactivo en biología molecular para precipitar proteínas solubles

- **Magnisal;** Es un fertilizante de nitrato de magnesio, ofrece a las plantas magnesio de fácil disponibilidad, el cual es esencial para lograr un desarrollo adecuado. El nitrato presente en el Magnisal facilita la absorción de magnesio por parte de la planta, mejorando de esa forma su eficiencia. Además enriquece la nutrición de la planta con nitrógeno de fácil disponibilidad y absorción. Utilizado para cítricos, árboles frutales, mango, viña, olivo, papa, tomate, pepino, cebada y trigo.
- **Nitrocomplex;** Es un fertilizante mono grano de color gris esto significa que cada grano contiene todos los elementos declarados, en la misma proporción, lo que proporciona una excelente distribución de los nutrientes asegurando un suministro adecuado y equilibrado, en los planes de fertilización, independiente del método de distribución usado.
- **Triple 15;** Es un fertilizante de uso muy extendido, superando a la mezcla física por su homogeneidad de concentración de nutrientes en cada granulo. Su liberación en el suelo es lenta y controlada reduciendo significativamente las perdidas por lixiviación, hidrólisis y evaporación de amoníaco cuando se aplica en climas tropicales de alta precipitación pluvial. Es un fertilizante de propósito general, indicado para una amplia gama de cultivos.
- **Urea;** Conocida como carbamida, es el nombre del ácido carbónico de la dimida. Cuya fórmula química es  $(\text{NH}_2)_2\text{CO}$ . Es una sustancia nitrogenada producida por algunos seres vivos como medio de eliminación del amoníaco, el cual es altamente tóxico para ellos. La urea se presenta como un sólido cristalino y blanco de forma esférica o granular. Es una sustancia higroscópica, es decir, que tiene la capacidad de absorber agua de la atmósfera y presenta un ligero olor a amoníaco. Comercialmente la urea se presenta en pellets, gránulos, o bien disuelta, dependiendo de la aplicación.
- **Nitrabor;** Es calcio más boro, fertilizante granular tratado como agente anti aglomerante, son importantes para completar e inducir un balance nutricional adecuado, para un óptimo desarrollo en la planta, adecuado para cultivos como, maíz, arroz, banano, árboles frutales, tabaco, hortalizas, algodón, pastos, papa, palma y café.

- **Krista Mop;** Fertilizante cloruro de potasio, es utilizado para plantas que necesitan combinación de cloruro de sodio.
- **Krista Map;** La gama Krista está formada por un conjunto de fertilizantes totalmente solubles, compuesto de nitrógeno manteniendo siempre una excelente calidad basada en la alta tecnología de fabricación y en la selección de materias primas.
- **Polyfeed;** Nutre a las plantas con sus necesidades precisas durante las fases críticas de crecimiento para obtener máximos rendimientos y de alta calidad.
- **Nitrato de Potasio Prill;** Componente del salitre, nitrato potásico o nitrato de potasa es un nitrato cuya fórmula es  $\text{NNO}_3$ . El nitrato de sodio es purificado y posteriormente se le hace reaccionar en una solución con cloruro de potasio (KCl), en la cual el nitrato de potasio, menos soluble, cristaliza.
- **Calcinit;** Es un fertilizante soluble compuesto de nitrógeno y calcio con excelente fluidez. De material granular o perlado, calcinit se disuelve rápidamente en agua sin dejar residuos. Pensado para los siguientes sistemas de riego, sistema de riego por goteo, sistema de roseo, sistema de pivote central y por unidad de roseo.
- **Hydran;** Fertilizantes que tiene nitrógeno de forma nítrica utilizado para cultivos como banano, café, maíz, arroz, hortalizas y frutales.
- **Sop;** Es un producto compuesto por azufre y potasio, 100% soluble en el agua.

### 1.2.2. Estructura Organizacional

La estructura organizacional constituye la fase del proceso administrativo que permite entrelazar las labores de diferentes personas en la conquista de las metas de la compañía.

La tarea de organizar se compone de dos factores básicos; el diseño organizacional y diseño laboral.

Se refiere al patrón global de relaciones laborales formales y el diseño laboral consiste en traducir esas relaciones formales en responsabilidad específicas para cada uno de los puestos que se han creado en una empresa. Está formado por directrices respecto a quien deberá trabajar con quien y como deberá comportarse una persona dentro de la empresa. En toda empresa el trabajo se divide en departamentos principales; en cada departamento se asignan las tareas por áreas o secciones, y así el proceso continúa hasta que todas las

operaciones han sido fraccionadas en tareas que pueden desempeñar la persona que ocupe un puesto específico.

La unidad de análisis se organiza por medio de departamentalización por funciones, la cual como en toda actividad organizacional es la piedra angular de la organización. Todas las demás de departamentalización se construyen a partir de este modo.

Ventajas:

- Es reflejo lógico de las actividades.
- Identifica y separa las funciones principales de las secundarias.
- Se sigue el principio de la especialización ocupacional.
- Se simplifica la capacitación.
- Se cuenta con medios para un riguroso control para cada área.

Desventajas:

- Se resta énfasis a los objetivos generales de la compañía.
- El punto de vista del personal clave se sobrespecializa y estrecha.
- Se reduce la coordinación entre funciones.
- La responsabilidad de las utilidades se concentra exclusivamente en la cima.

La estructura organizacional es la siguiente:

### **Asamblea de Accionistas**

Es el órgano de mayor jerarquía dentro de la organización y está constituido por propietarios de acciones (socios). Son los responsables de emitir las directrices generales de la organización.

### **Gerencia General**

Está ocupada por el gerente general, la función es organizar y dirigir las actividades de los departamentos para alcanzar los objetivos determinados. Es el responsable de la administración del negocio, generalmente es quien planifica, dirige y controla las operaciones de la empresa.

## **Departamento de Recursos Humanos**

Este departamento tiene a su cargo la nómina de la empresa así como el control del personal contratado por outsourcing. Bajo su cargo se encuentra la recepción y conserjería.

## **Departamento de Finanzas**

Este departamento distribuye las atribuciones y responsabilidades a cada empleado del departamento velando porque cada atribución se realice de manera adecuada.

- Gerente Financiero: Es el encargado de reportar los estados financieros mensuales a casa matriz, supervisa las actividades del Contador General.
- Contador General: Es el encargado de supervisar al encargado de pagos, al encargado de facturación y cobros y a el encargado de costos e inventarios; para que todos los registros se hagan de una manera correcta y oportuna.
- Tesorería e Impuesto: Es la persona responsable de registrar las facturas y emitir los pagos a proveedores y pago de impuesto.
- Encargado de Cobros: Es la persona de realizar el cobro correspondiente a los clientes. Bajo su cargo se encuentra la persona de facturación.
- Encargado de Costos e Inventarios: Es la persona encargada de prorratear los costos y de registrar las compras de productos. Dos auxiliares de Inventarios.

## **Departamento de Logística y Operaciones**

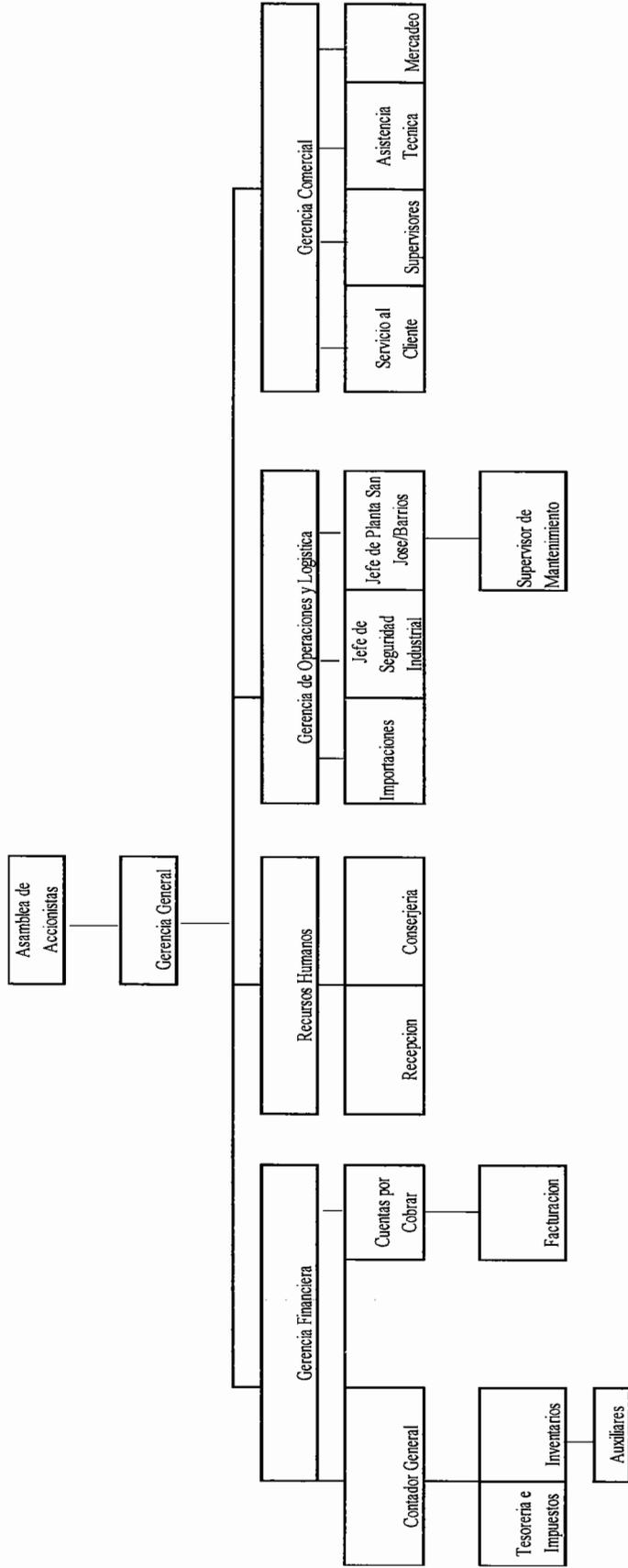
Su función es coordinar la compra de las materias primas, material de empaque y la distribución del producto para la venta. Distribuye las atribuciones y responsabilidades a cada empleado velando así por el buen abastecimiento y despacho del producto. Bajo su cargo Importaciones, Jefe de Seguridad Industrial, Jefe de Planta San Jose y Planta Barrios, Supervisor de Mantenimiento.

## **Departamento Comercial**

Es el encargado de comercializar el fertilizante, está integrado por un director comercial, dos personas en servicio al cliente y cuatro supervisores ingenieros agrónomos, una persona de mercadeo y un asistente técnico garantizando así una buena asesoría para el cliente.

## ORGANIGRAMA

### EMPRESA DEDICADA A LA VENTA DE FERTILIZANTE QUÍMICO



**Elaboración: Fuente Propia**

### **1.2.3. Administración de la Bodega Atlántico**

La unidad de análisis cuenta con una bodega en el área del Atlántico de Guatemala, ubicada en el departamento de Puerto Barrios, la cual distribuye fertilizantes a clientes de las áreas:

#### **Región Norte**

- Alta Verapaz
- Baja Verapaz

#### **Región Nororiental**

- Chiquimula
- El Progreso
- Izabal
- Zacapa

#### **Región Suroriental**

- Jutiapa
- Jalapa
- Santa Rosa

#### **Región Petén**

- Petén

### **1.2.4. Administración de Bodega Pacífico**

La unidad de análisis cuenta con una bodega en el área del Pacífico de Guatemala, ubicada en el departamento de Puerto San José, Escuintla, la cual distribuye fertilizantes a clientes de las áreas:

#### **Región Metropolitana**

- Guatemala

#### **Región Central**

- Chimaltenango
- Sacatepéquez
- Escuintla

### **Región Suroccidental**

- Quetzaltenango
- Retalhuleu
- San Marcos
- Suchitepéquez
- Sololá
- Totonicapán

### **Región Noroccidental**

- Huehuetenango
- Quiché

#### **1.2.5. Áreas para la venta**

El área de venta de la unidad de análisis se basa en las áreas geográficas, por las que cuenta con supervisores que deben equilibrar las ventas de cada uno de las áreas para poder satisfacer la demanda del producto en Guatemala, se está extendiendo la venta a Centroamérica, las negociaciones se están realizando a nivel de Gerencias. Se quiere evaluar con datos financieros las áreas de ventas y las bodegas que se tiene para poder identificar si los puntos en los que se encuentran logran satisfacer la demanda de la venta.

#### **1.2.6 Ventajas y desventajas competitivas**

La unidad de análisis cuenta con ventajas y desventajas competitivas, analizándolas características propias de la organización, el FODA (Estudio de la situación de una empresa), para establecer cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas o problemas que pueden ser internos y externos.

##### **1.2.6.1. Definición de FODA**

Para comprender un poco más cuales serán el análisis de FODA según sus siglas constituyen fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas, se indicaran los conceptos y se enumera el análisis:

- Fortalezas: se denominan fortalezas o “puntos fuertes” a aquellas características propias de la unidad de análisis que facilitan o favorecen a lo largo de los objetivos. (Dentro de las cuales podemos indicar el talento humano, capacidades administrativas, tecnológicas y económicas que tiene la unidad de análisis).
- Oportunidades: son aquellas situaciones que se presentan en el ambiente de la empresa y que podrían favorecer el logro de los objetivos. (Todo aquel que ocurre en el exterior de la organización y que esta puede tomar y aprovechar para crecer).
- Debilidades: se denomina debilidades o “puntos débiles” a aquellas características propias de la empresa que constituyen obstáculos internos para lograr los objetivos.
- Amenazas: se denominan amenaza a aquellas situaciones que se presentan en el ambiente de las empresas y podrían afectar negativamente las posibilidades de logro de los objetos. (Fenómenos que surgen en el ambiente externo, y que ponen en peligro las actividades, planes y hasta la misma organización).

FODA de la unidad de análisis:

Fortalezas:

- Fidelidad de los clientes.
- Cultura de innovación.
- Experiencia en el mercado
- Equipo de trabajo joven, dinámico y profesional manejando recursos humanos altamente calificados.
- Capacidad instalada adecuada para enfrentar el crecimiento de sus productos.

#### Oportunidades:

- La unidad de análisis cuenta con una marca en fertilizantes químicos reconocida.
- Tendencia a expandirse en Centroamérica.
- Aceptación por la industria agrícola de los productos de la empresa.
- Sostenimiento en la participación del mercado de fertilizantes químicos.
- Posibilidad de vender los productos en segmentos más convenientes para la empresa.

#### Debilidades:

- Altos costos en el producto por costeos inadecuados.
- Barreras de comunicación en los departamentos.
- Poca motivación al personal administrativo y operacional y rotación del mismo.
- Altos índices de mermas de producto.
- Altos gastos en plantas.

#### Amenazas:

- Mensajes publicitarios poco eficientes.
- Margen de ganancia muy baja.
- Escasez en el suministro de materias primas.
- Aguerriada competencia de precios en el mercado.
- Deficiente distribución de los productos

### **1.2.7 Gobierno Corporativo**

“Son las personas u organizaciones con responsabilidad de supervisar la dirección estratégica de la entidad y las obligaciones relacionadas con la rendición de cuentas de la misma. Esto incluye supervisar el proceso de información financiera. Para algunas entidades en unas jurisdicciones, los encargados del gobierno corporativo pueden incluir al personal de administración, por ejemplo, los miembros ejecutivos de un consejo de gobierno de una entidad del sector privado o público, o un gerente- dueño.” (19:10)

De tal forma que un buen Gobierno Corporativo debe contener, por lo menos los siguientes elementos y debe contemplar la forma como los mismos interactúan entre sí, estableciéndose así un sistema de pesos y contrapesos que genera el equilibrio en el actuar de cada uno: i) Accionistas; ii) Grupos de Interés; iii) Estructura de Propiedad; iv) Asamblea de Accionistas; v) Junta Directiva; vi) Administradores; vii) Órganos de Control, entre otros.

### **1.2.8 Gastos e Ingresos**

La identificación de los gastos e ingresos de la unidad de análisis, es de importancia para medir la rentabilidad y lograr la toma de decisiones.

#### **1.2.8.1 Gastos Definición:**

Un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio.

Siendo un gasto una salida de dinero no es recuperable, a diferencia del costo, que si lo es, por cuanto la salida es con la intención de obtener una ganancia y esto lo hace una inversión que es recuperable. También podemos definir el gasto como la transformación necesaria para administrar la empresa o negocio, ya que sin eso sería imposible que funcione cualquier ente económico.

### **1.2.8.1.1 Gastos unidad de análisis**

La unidad de análisis posee gastos distribuidos en administrativos los cuales integran; administración, financiero, comercial y operaciones; y operativos que tiene como base los gastos de Planta Pacífico y Planta Atlántico.

Los gastos fijos y variables dependerán primordialmente de la actividad que la empresa tenga durante un periodo contable.

### **1.2.8.1.2 Gastos Fijos:**

Son recurrentes en cuanto a su valor y tiempo, es decir que periódicamente, se están realizando sea cual fuera el volumen de las ventas, se encuentran de forma permanente y casi son inherentes a la actividad de la empresa.

- Sueldos y derivados
- Alquileres
- Teléfono
- Atenciones al personal
- Atenciones a Clientes
- Depreciaciones y amortizaciones
- Gastos de computación
- Gastos de Correo
- Impuestos y Contribuciones

### **1.2.8.1.3 Gastos Variables**

Son aquellos que se originan y cambian en función del volumen de la producción, aumentando o disminuyendo, según se eleven o baje la venta.

- Electricidad
- Combustibles y Lubricantes
- Mantenimiento de Equipo
- Mantenimiento de Instalaciones
- Alquileres de maquinaria
- Almacenaje

### **1.2.8.2 Ingresos**

Un ingreso es una recuperación voluntaria y deseada de activo de la empresa como lo son los inventarios, es decir, un incremento de los recursos económicos. Se derivan de las transacciones realizadas por la empresa con el mundo exterior que dan lugar a alteraciones positivas en el patrimonio neto de la misma.

Cuando el ingreso proviene de actividades productivas, puede clasificarse en: ingreso marginal; generado por el aumento de la producción en una unidad. Ingreso medio; se obtiene, en promedio por cada unidad de producto vendida; es decir, es el ingreso total dividido en el total de unidades vendidas. Ingreso del producto marginal; generado por la utilización de una unidad adicional de algún factor de producción (trabajo, capital).

Los ingresos de la unidad de análisis se basan únicamente en la comercialización de producto en las distintas áreas del departamento de Guatemala, además del almacenaje y venta de mermas que en ciertas fechas del año se logra concretar.

### **1.2.9. Costos y Ventas**

Las actividades de comercialización de la unidad de análisis cuentan con un costo por la venta del producto definido como costo de ventas, formando parte del precio de la venta, para medir la rentabilidad de un producto se debe verificar el margen que tuvo la venta, por eso es necesario definir costo y venta.

#### **1.2.9.1. Definición de Costos**

Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien. Todo proceso de producción de un bien supone el consumo o desgaste de una serie de factores productivos, el concepto de coste está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir ese bien. Todo coste conlleva un componente de subjetividad que toda valoración supone.

El costo es el gasto económico que representa la comercialización de un producto. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta a los clientes del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

- **El Costo:** Es el conjunto de elementos que se dan o invierte a cambio de obtener una mercancía.
- **Costo de Inversión:** Es el conjunto de esfuerzos y recursos que se invierten para obtener un producto.
- **Costo Primo:** Es la suma de las materias primas y la mano de obra.
- **Costo de distribución:** Este costo lo encontramos en toda empresa comercial y afecta los ingresos obtenidos en un periodo determinando y está integrado por los gastos de venta, gastos de administración y gastos financieros.
- **Precio de Venta:** Representa el costo total, más el margen de utilidad esperado.
- **Costo de producción o administración:** Es la suma del costo primo y gastos de fabricación, el que está formado por la materia prima, la mano de obra y por los gastos de fabricación y sirve para conocer con exactitud el valor de la producción.
- **Gastos de Administración:** Abarca todos aquellos gastos que son necesarios para la administración, tanto de la función productiva y como de las ventas.
- **Costo total:** Es la suma del costo de producción, del costo de distribución y del costo de administración. Representa la inversión efectuada necesaria para producir, administrar y vender un producto. Si al costo total se le agrega el margen de ganancia que se desea obtener, se obtiene el precio de venta con el cual el producto saldrá al mercado.

#### **Propósito de los costos**

- Proporcionar informes relativos a costos para medir los ingresos y evaluar el inventario (Estados Financieros)
- Ofrece información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa (informe de control).
- Proporciona información sobre la administración, para el planteamiento y toma de decisiones (análisis y estudios especiales)

## **Objetivos del sistema de costos**

- Proporcionar un registro completo y oportuno de las transacciones comerciales con el objeto de implementar métodos de trabajo más eficientes, aumentar la productividad, reducir los costos y obtener mayor utilidad.
- Medición adecuada de la ejecución y aprovechamiento de los materiales.
- Valuación y control de inventarios.
- Fijación de normas y políticas de operación o de fabricación, para lograr productividad y calidad.

### **1.2.9.2 Método utilizado por la unidad de análisis**

Se calcula el precio de ventas antes de completar todas las facturas que ocasionan un costo para el producto, la característica especial de este sistema es que al hacerse la comparación con los costos reales, aquellos deberán ajustarse a la realidad, siendo posible lograr con el tiempo una predeterminación que se acerque más al costo real.

Las comparaciones entre los costos estimados y los costos reales pueden hacerse en cualquiera de las tres formas siguientes:

- a) Comparando el costo total estimado de un periodo determinado con el costo total incurrido en el mismo periodo.
- b) Comparando los costos estimados por elementos: materia prima, mano de obra y gastos de un periodo determinando con los gastos incurridos correspondientes.
- c) Comparando los costos estimados departamentales, con los costos reales departamentales localizados en un periodo determinado. Esta comparación puede hacerse por totales o por elementos de costos.

Con las comparaciones se tendrán variaciones las cuales se deben ajustar y realizar las correcciones para poder determinar el costo real del producto.

### 1.2.9.3 Definición de Ventas

“Se entiende por venta directa o venta a domicilio la comercialización fuera de un establecimiento comercial de bienes y servicios directamente al consumidor, mediante la demostración personalizada por parte de un representante de la empresa vendedora. Este último aspecto distingue a la venta directa de las denominadas ventas a distancia, en las que no llega a existir un contacto personal entre la empresa vendedora y el comprador.” (20:3)

Fases de venta utilizada por la unidad de análisis

- **Contacto:** Es el primer contacto con el cliente potencial.
- **La Presentación:** demora más tiempo que los demás pasos, consiste en mostrar las características del producto o servicio y los beneficios del mismo.
- **El cierre:** es el momento donde se completa la venta.

### 1.3. Marco Legal aplicable a la Unidad de Análisis

Dentro de las leyes tributarias vigentes en el país que aplican a la unidad de análisis son las siguientes:

#### 1.3.1 Código de Comercio Decreto 2-70 y sus Reformas

El Código de Comercio es aplicabilidad a los comerciantes en su actividad profesional, los negocios jurídicos mercantiles y cosas mercantiles, se regirán por las disposiciones de este Código y, en su defecto, por las del Derecho Civil que se aplicarán e interpretarán de conformidad con los principios que inspira el Derecho Mercantil.

##### 1.3.1.1 Definiciones:

- **“Comerciantes:** Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a los siguientes:
  - 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

- **Cosas mercantiles:** Son cosas mercantiles:
  - Los títulos de crédito.
  - La empresa mercantil y sus elementos.
  - Las patentes de invención y de modelo, las marcas, los nombres, los avisos y anuncios comerciales.
  
- **Personalidad jurídica:** La sociedad mercantil constituida de acuerdo a las disposiciones de este Código e inscrita en el Registro Mercantil, tendrá personalidad jurídica propia y distinta de la de los socios individualmente considerados.
  
- **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.
  
- **Denominación:** La sociedad anónima se identifica con una denominación, la que podrá formarse libremente, con el agregado obligatorio de la leyenda: Sociedad Anónima, que podrá abreviarse S.A. La denominación podrá contener el nombre de un socio fundador o los apellidos de dos o más de ellos, pero en este caso, deberá igualmente incluirse la designación del objeto principal de la sociedad.
  
- **Capital autorizado:** El capital autorizado de una sociedad anónima es la suma máxima que la sociedad puede emitir en acciones, sin necesidad de formalizar un aumento de capital. El capital autorizado podrá estar total o parcialmente suscrito al constituirse la sociedad y debe expresarse en la escritura constitutiva de la misma.
  
- **Capital suscrito:** En el momento de suscribir acciones es indispensable pagar por lo menos el veinticinco por ciento (25%) de su valor nominal.
  
- **Capital pagado mínimo:** El capital pagado inicial de la sociedad anónima debe ser por lo menos de cinco mil quetzales (Q.5, 000.00).

- **Aportaciones en especie:** Las acciones podrán pagarse en todo o en parte mediante aportaciones en especie, en cuyo caso se estará a lo dispuesto en el Artículo 27.
- **Aportaciones en efectivo:** Las aportaciones en efectivo deberán depositarse en un banco a nombre de la sociedad y en la escritura constitutiva el notario deberá certificar ese extremo.
- **Anuncio de capital:** No podrá anunciarse el capital autorizado, sin indicar al mismo tiempo el capital pagado. La infracción de este artículo se sancionará de oficio por el Registro Mercantil con una multa de veinticinco a quinientos quetzales, y se harán las publicaciones y rectificaciones a costa del infractor.”(3:27)

### **1.3.2. Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria, Libro I Impuestos Sobre la Renta**

“Se decreta un impuesto sobre toda renta que obtengan las personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios que se especifiquen en este libro, sean éstos nacionales o extranjeros, residentes o no en el país. El impuesto se genera cada vez que se producen rentas gravadas, y se determina de conformidad con lo que establece el presente libro.

Se gravan las siguientes rentas según su procedencia:

- Las rentas de las actividades lucrativas.
- Las rentas del trabajo.
- Las rentas del capital y las ganancias de capital.

En el Régimen Sobre las Utilidades de Actividad Lucrativa a la base imponible determinada se le aplica la tarifa del veinte y cinco por ciento (25%) a partir del 1ro. de enero del 2015 y el año 2013 se aplica la tarifa del treinta y uno por ciento (31%) y del veinte y ocho por ciento (28%) para el año 2014.

Los contribuyentes bajo este régimen deben realizar pagos trimestrales y efectuar la liquidación definitiva anual mediante la presentación de la Declaración Jurada Anual de Renta en la forma y plazos indicados por la ley.

En el Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas se pagara sobre la renta imponible mensual, que se determina deduciendo de su renta bruta las rentas exentas, los siguientes porcentajes:

- a) Sobre la Renta imponible de Q0.01 a Q30,000.00 es del 5% y
- b) Sobre la Renta imponible de Q30, 000.01 en adelante, el 7% sobre el excedente de Q30, 000.00.

Estas tarifas se aplicarán a partir del 1ro. De enero de 2014, ya que durante el año 2013 la tarifa es del seis por ciento (6%)

Las Rentas de Trabajo; Con carácter general, las provenientes de toda clase de contraprestación, retribución o ingreso, cualquiera sea su denominación o naturaleza, que deriven del trabajo personal prestado por un residente en relación de dependencia, desarrollado dentro de Guatemala o fuera de Guatemala.

Las Rentas de Capital; Con carácter general, son rentas de fuente guatemalteca las derivadas del capital y de las ganancias de capital, percibidas o devengadas en dinero o en especie, por residentes o no en Guatemala.

Las Facturas Especiales; Las personas individuales o jurídicas que lleven contabilidad completa de acuerdo al Código de Comercio, los exportadores de productos agropecuarios, artesanales y productos reciclados, y a quienes la Administración Tributaria autorice, cuando emitan facturas especiales por cuenta del vendedor de bienes o del prestador de servicios de acuerdo con la Ley del Impuesto al Valor Agregado, deberán retener con carácter de pago definitivo el Impuesto Sobre la Renta, aplicando el tipo impositivo del Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, sin incluir el Impuesto al Valor Agregado.” (9:2)

### 1.3.3. Decreto 4-2012 Disposiciones para el fortalecimiento del Sistema Tributario y del combate a la defraudación y contrabando.

“Fue decretado para mejorar la recaudación tributaria para cumplir con sus fines y que corresponde al Congreso de la República la atribución de decretar, reformar y derogar las leyes tributarias, a efecto que se fortalezca la tributación voluntaria, combatiendo la evasión y elusión fiscal, con el objeto de garantizar la educación, la salud y la seguridad de sus habitantes”. (10:1)

“A continuación se hace referencia de algunos costos y gastos no deducibles indicados en el Artículo 23 de la ley:

- **Obligación de practicar retención.** Los agentes de retención, deben cumplir con la obligación de practicar retenciones del ISR y pagarlas, cuando corresponda, de lo contrario los costos o gastos relacionados, serán considerados como no deducibles.
- **Gastos relacionados con rentas exentas del ISR.** Los gastos que estén relacionados con rentas exentas del ISR no se consideran gastos deducibles, por ser erogaciones que no generan renta gravada.
- **Importación de bienes respaldados con Declaración Única Aduanera.** Aquellos gastos que correspondan a la importación de bienes para aceptar su deducibilidad deberán estar respaldados con declaración aduanera de importación debidamente liquidada con la constancia de pago, de lo contrario se considerará gasto no deducible.
- **Bonificaciones sobre utilidades.** Las bonificaciones que se otorguen a los miembros de las juntas o consejos de administración, gerentes o ejecutivos de personas jurídicas derivadas de las utilidades no constituyen gastos deducibles.
- **Retribución del capital o patrimonio aportado.** Representa la suma entregada por participaciones sociales, dividendos, pagados o acreditados en efectivo o en especie a socios o accionistas. Debido a que la retribución otorgada se efectúa sobre la base de las utilidades, por ello constituye un gasto no deducible.

También son consideradas como no deducibles las sumas pagadas o acreditadas en efectivo por los fiduciarios a los fideicomisarios; así como las sumas que abonen o paguen las comunidades de bienes o de patrimonios a sus integrantes, por concepto de retiros, dividendos a cuenta de utilidades o retorno de capital.

- **Sumas retiradas por los propietarios.** No son deducibles las sumas en efectivo y el valor de los bienes utilizados o consumidos por cualquier concepto por el propietario, sus familiares, socios y administradores, derivado que éstos no están orientados para la generación de renta gravada. Tampoco son deducibles los créditos que abonen en cuenta o remesen a las casas matrices sus sucursales, agencias o subsidiarias.
- **Gastos de recreo personal.** No son deducibles los gastos relacionados con la adquisición y mantenimiento de activos destinados al recreo personal, por no contribuir éstos con la generación de renta gravada.
- **Mejora permanente en el activo fijo.** No son deducibles las mejoras permanentes realizadas en los bienes de activo fijo, y en general, todas aquellas erogaciones por mejoras capitalizables con el objeto de prolongar la vida útil de dichos bienes o incrementen su capacidad de producción. Este tipo de mejoras deben capitalizarse y depreciarse de acuerdo al porcentaje que corresponda, según el tipo de activo fijo de que se trate.
- **Gastos incurridos y las depreciaciones de bienes de los profesionales.** Estos gastos cuando sean utilizados indistintamente en el ejercicio de su profesión y en el uso particular de los profesionales, no será deducible la proporción que corresponda a uso personal. Cuando no pueda comprobarse la proporción que corresponda a la obtención de renta gravada, sólo podrá deducirse el 50% del total de estos gastos, salvo prueba en contrario.
- **Depreciaciones en exceso de la matrícula fiscal.** No son deducibles los montos de las depreciaciones en bienes inmuebles, cuyo valor base exceda del que conste en la matrícula fiscal o en Catastro Municipal. Esta restricción no es aplicable a los contribuyentes que realicen mejoras permanentes a bienes inmuebles que no son de su propiedad.”(10:5)

### 1.3.4. Impuesto Valor Agregado Decreto 27-92 y sus reformas

“El Impuesto al Valor Agregado (IVA) es un gravamen indirecto que se origina entre otras cosas en: la venta o permuta de bienes y servicios, importaciones, arrendamientos, adjudicaciones, retiro de bienes de las empresas (para uso personal), la venta o permuta de bienes inmuebles, la donación entre vivos de bienes muebles e inmuebles y la pérdida de mercadería o cualquier hecho que implique faltantes de inventario.

La base Imponible del IVA es el precio de la operación menos los descuentos concedidos. Debe adicionarse a dicho precio, aun cuando se facturen o contabilicen en forma separada, los reajustes y recargos financieros; el valor de los envases, los embalajes y los depósitos constituidos por los compradores para garantizar su devolución; los reajustes y recargos financieras; el valor de los bienes que se utilicen para la prestación del servicio, y cualquier otra suma cargada por los contribuyentes a sus adquirientes y que figuren en las facturas, salvo contribuciones o aportaciones establecidas por leyes específicas.

Definiciones importantes de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

- **Por venta:** Todo acto o contrato que sirva para transferir a título oneroso el dominio total o parcial de bienes muebles o inmuebles situados en el territorio nacional, o derechos reales sobre ellos, independientemente de la designación que le den las partes y del lugar en que se celebre el acto o contrato respectivo.
- **Por servicio:** La acción o prestación que una persona hace para otra y por la cual percibe un honorario, interés, prima, comisión o cualquiera otra forma de remuneración, siempre que no sea en relación de dependencia.
- **Por importación:** La entrada o internación, cumplidos los trámites legales, de bienes muebles extranjeros destinados al uso o consumo definitivo en el país, provenientes de terceros países o de los países miembros del Mercado Común Centroamericano.
- **Por exportación de bienes:** La venta, cumplidos todos los trámites legales, de bienes muebles nacionales o nacionalizados para su uso o consumo en el exterior.  
**Por exportación de servicios:** La prestación de servicios en el país, cumplidos todos los trámites legales, a usuarios que no tienen domicilio ni residencia en el mismo y

que estén destinados exclusivamente a ser utilizados en el exterior, siempre y cuando las divisas hayan sido negociadas conforme a la legislación cambiaria vigente.

- **Por nacionalización:** Se produce la nacionalización en el instante en que se efectúa el pago de los derechos de importación que habilita el ingreso al país de los bienes respectivos.
- **Del crédito fiscal.** El crédito fiscal es la suma del impuesto cargado al contribuyente por las operaciones afectas realizadas durante: el mismo período.
- **Del impuesto a pagar.** La suma neta que el contribuyente debe enterar al fisco en cada período impositivo, es la diferencia entre el total de débitos y el total de créditos fiscales generados.
- **De los libros de compras y de ventas.** Independientemente de las obligaciones que establece el Código de Comercio en cuanto a la contabilidad mercantil, los contribuyentes deberán llevar y mantener al día un libro de compras y servicios recibidos y otro de ventas y servicios prestados. El reglamento indicará la forma y condiciones que deberán reunir tales libros que podrán ser llevados en forma manual o computarizada. Se entiende, a los efectos de fiscalización del impuesto, que los registros de compras y ventas están al día, si han sido asentadas en ellos las operaciones declaradas dentro de los dos meses siguientes a que corresponda la declaración presentada.” (6:20)

### **1.3.5. Acuerdo Gubernativo No. 5-2013 Reglamento de La Ley del Impuesto al Valor Agregado**

“Tiene por objeto normar la aplicación de lo establecido en la Ley del Impuesto al Valor Agregado y lo relativo al cobro administrativo de dicho impuesto, así como los procedimientos para facilitar su recaudación y control.

Requisitos: A partir del inicio de la vigencia de este reglamento las facturas, facturas especiales, facturas de pequeño contribuyente, notas de débito, de crédito, deberán cumplir como mínimo con los requisitos, datos y características siguientes:

- Identificación del tipo de documento de que se trate.

- Serie y número correlativo del documento. La serie será distinta para cada establecimiento del contribuyente.
- Según corresponda a cada tipo de documento, conforme a la legislación vigente, las frases siguientes:
  - No genera derecho a crédito fiscal.
  - Pago Directo, número de resolución y fecha.
  - Sujeto a pagos trimestrales.
  - Sujeto a retención definitiva.
- Nombres y apellidos completos y nombre comercial del contribuyente emisor, si lo tuviere, si es persona individual; razón o denominación social y nombre comercial, si es persona jurídica.
- Detalle o descripción de la venta, el servicio prestado o de los arrendamientos y de sus respectivos valores.
- Descuentos concedidos, si los hubiere.
- Cargos aplicados con motivo de la transacción.
- Precio total de la operación, con inclusión del impuesto cuando corresponda.

La emisión de las facturas en papel deberá realizarse de forma que se garantice su legibilidad y que no se borren con el transcurso del tiempo.” (1:2)

### **1.3.6. Reglamento de la Ley Denominada disposiciones legales para el fortalecimiento de la Administración Tributaria Decreto 20-2006**

“Son las personas individuales o jurídicas designadas por la Ley y activadas por la Administración Tributaria, para retener parte del Impuesto al Valor Agregado en la compra de bienes o en la adquisición de servicios, para su posterior entrega al Fisco, cuando corresponda.

La Superintendencia de Administración Tributaria a través de sus sistemas, implementará un control de los contribuyentes que sean Agentes de Retención, con el objeto de registrar y controlar a estos contribuyentes en el cumplimiento de sus obligaciones como tales, para lo cual, les extenderá un carné que los identifique como Agentes de Retención.

Para el adecuado cumplimiento de sus obligaciones, los Agentes de Retención deben ingresar el monto total de cada factura, al Sistema de Retenciones de SAT, el cual determinará el porcentaje de retención a realizar por cada factura, según está definido en la ley para cada tipo de compra y Agente de Retención. El monto de la factura incluirá el Impuesto al Valor Agregado.

Para efecto de las retenciones en las compras o adquisición de bienes o servicios que incluyan otros impuestos que por ley específica no formen parte de la base imponible del Impuesto al Valor Agregado, se deberá excluir del monto total de la factura, dichos impuestos específicos, excepto en las compras de combustibles que se efectúen con tarjeta de crédito o de débito.” (8:3)

La unidad de análisis está catalogada como agente de retención de IVA desde el año 2006.

### **1.3.7. Ley del Impuesto de Solidaridad Decreto 73-2008**

“Se establece un Impuesto de Solidaridad, a cargo de las personas individuales o jurídicas, los fideicomisos, los contratos de participación, las sociedades irregulares, las sociedades de hecho, el encargo de confianza, las sucursales, las agencias o establecimientos permanentes o temporales de personas extranjeras que operen en el país, las copropiedades, las comunidades de bienes, los patrimonios hereditarios indivisos y de otras formas de organización empresarial, que dispongan de patrimonio propio, realicen actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos. El período impositivo es trimestral y se computará por trimestres calendario.

La base imponible de este impuesto la constituye la que sea mayor entre:

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

En el caso de los contribuyentes cuyo activo neto sea más de cuatro (4) veces sus ingresos brutos, aplicarán la base imponible la cuarta parte de los ingresos brutos. (7:2)

El tipo impositivo de este impuesto es del uno por ciento (1%). La unidad de análisis está bajo acreditamiento de ISR a ISO.

### **1.3.8. Ley del Impuesto Único Sobre Inmuebles IUSI Decreto 15-98**

El Impuesto Único sobre Inmuebles grava el valor de los bienes inmuebles (terrenos, construcciones e instalaciones). Deben pagarlo toda persona individual o jurídica que posea bienes inmuebles.

### **1.3.9. Cuotas Patronales de IGSS, IRTRA E INTECAP**

Todo patrono, persona individual o jurídica que ocupa tres o más trabajadores, está obligado a inscribirse en el régimen de Seguridad Social. El Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, es la entidad autónoma encargada de velar por la seguridad social en el país, el patrono está obligado a aportar el diez punto sesenta y siete por ciento (10.67%), sobre los sueldos, horas extras, bonificaciones extras y comisiones pagadas a sus empleados. El pago de IRTRA E INTECAP es el uno por ciento (1%).

### **1.3.10. Acuerdo Gubernativo No 746-83 Reglamento sobre abonos y fertilizantes de uso agrícola, su registro, importación, exportación, formulación, re envase, almacenamiento y comercialización**

“El Reglamento tiene como objetivo regular lo referente al registro, importación, exportación, reenvase, almacenamiento y comercialización de abonos y fertilizantes, así como controlar su calidad como producto destinado de uso agrícola.

El titular de un registro de abonos o fertilizantes podrá autorizar, por medio de endosos a una persona la utilización de dicho registro.

Cualquier abono, fertilizante o materia prima, previo a su importación o exportación, deberá estar registrado en la Dirección Técnica de Sanidad Vegetal de la Dirección General de Servicios Agrícolas, del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, en adelante identificada como Dirección Técnica, de acuerdo con las normas y requisitos que para el efecto tiene establecidos la citada dependencia.

Para los efectos del presente Reglamento, se entiende por Abono toda substancia que tenga en su constitución del ochenta por ciento (80%) al cien por ciento (100%) de materia orgánica, de origen vegetal o animal, y por Fertilizante, cualquier substancia mineral que contenga los elementos químicos esenciales para el desarrollo de las plantas.

Las personas que mezclen abonos o fertilizantes en el país, deberán informar mensualmente a la Dirección Técnica sobre la cantidad y fórmulas de fertilizantes producidos.” (11:2)

#### **1.3.10.1 Registro**

“Las personas que mezclen abonos o fertilizantes en el país, deberán informar mensualmente a la Dirección Técnica sobre la cantidad y fórmulas de fertilizantes producidos.

La Dirección Técnica es la dependencia responsable de llevar el registro y control de las personas que se dediquen a importar, exportar, formular, re envasar, almacenar y comercializar abonos, fertilizantes y materias primas para su elaboración.

Todo importador, exportador, formulador, re envasador, almacenador y comercializador de abonos, fertilizantes y materias primas para su elaboración, deberá estar registrado en la Dirección Técnica.

Cualquier abono, fertilizante o materia prima para su formulación y comercialización, previamente a ser importado, deberá registrarse en la Dirección Técnica. En este caso, la solicitud de registro deberá estar acompañada por los Certificados de Libre Venta, de Análisis Cualitativo-Cuantitativo y de Origen, debidamente legalizados y expedidos por autoridad competente del país de origen.

Asimismo, todo abono o fertilizante formulado en el país deberá registrarse también en la Dirección Técnica, para lo cual deberá presentar el Certificado de Análisis Cualitativo-Cuantitativo correspondiente.

Todo abono y fertilizante para uso foliar que esté registrado en la Dirección Técnica, deberá regirse por las disposiciones del presente Reglamento y por las normas que para el efecto se establezcan.

La Dirección Técnica otorgará un Certificado de Registro de Abono, Fertilizante o materia prima para su formulación, siempre y cuando se haya cumplido con los requisitos legales preestablecidos para el efecto. El registro de abonos y fertilizantes tendrá una vigencia indeterminada.

Las personas que importen o utilicen nitratos en la mezcla y formulación de abonos y fertilizantes, deben registrarse en el Ministerio de la Defensa Nacional y sujetarse a las disposiciones del Decreto-Ley Número 123-85, Ley de Especies.” (11:5)

#### **1.3.10.2 Importaciones**

“Para la importación de cualquier abono, fertilizante o materia prima para su formulación, es necesario que el interesado presente a la Dirección Técnica la siguiente información:

- a) Nombre comercial, ingrediente activo y su porcentaje peso/peso del producto a importar,
- b) Cantidad a importar del producto registrado, declarando el valor CIF en moneda nacional,
- c) País de origen del producto a importar,
- d) País de procedencia y puerto de embarque,
- e) Puerto o aduana de destino en Guatemala,
- f) Fecha probable de arribo o ingreso al país,
- g) Bodega donde se almacenará, indicando su dirección exacta,
- h) Fotocopia legalizada de la factura comercial de compra.

El desembarque o ingreso del producto queda sujeto a la inspección conjunta de la delegación del puerto o aduana de que se trate y del Inspector de Cuarentena de la Dirección Técnica.” (11:9)

#### **1.3.10.3. Exportaciones**

“Para que el interesado pueda exportar abonos y fertilizantes, la Dirección Técnica extenderá el Certificado de Libre Venta en el país.

Par los casos de reexportación al país de los productos debidamente registrados en la Dirección Técnica, se estará a lo dispuesto en las normas y requisitos que tiene establecidos la precitada dependencia.” (11:10)

#### **1.3.10.4. Formulación y Reenvase**

“Las actividades de formulación y reenvase de abonos y fertilizantes deberán efectuarse bajo estrictas precauciones con el fin de proteger la salud de las personas que intervienen en el proceso y en resguardo de la conservación del medio ambiente. Los Ministerios de Agricultura, Ganadería y Alimentación, de Salud Pública y Asistencia Social y de Trabajo y Previsión Social dictarán las normas correspondientes en su respectiva competencia, para que tales actividades se realicen apropiadamente.

Toda empresa formuladora o re envasadora de abonos y fertilizantes deberá estar registrada en la Dirección Técnica de acuerdo con las normas que para el efecto dicte dicha dependencia, y el permiso para formular o re envasar tendrá una vigencia de cinco (5) años, prorrogables por períodos iguales, previo pago de los derechos y cumplimiento de los requisitos establecidos en este Reglamento y las normas adicionales que los ministerios dicten para complementar el presente Reglamento.” (11:12)

#### **1.3.10.5. Almacenamiento y Comercialización**

“La bodega destinada al almacenamiento de abonos y fertilizantes, transitoria o permanentemente, deberá registrarse en la Dirección Técnica, previo dictamen favorable del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

Los establecimientos comerciales, fiscales o estatales que almacenen abonos y fertilizantes deberán contar con el respectivo permiso de funcionamiento expedido por la Dirección Técnica.

La comercialización de abonos y fertilizantes sólo podrá hacerse en bodegas y establecimientos comerciales debidamente registrados para el efecto en la Dirección Técnica.

Los abonos y fertilizantes que se comercialicen deberán tener adherida la etiqueta o rótulo correspondiente, de conformidad con las normas COGUANOR y otras que sean aplicables.

El personal de la Dirección Técnica se encuentra autorizado para realizar inspecciones de abonos y fertilizantes en las bodegas, establecimientos comerciales, formuladoras, re envasadoras y todo otro lugar que facilite el ingreso o egreso de dichos productos.

El incumplimiento de cualesquiera de las disposiciones prescritas en el presente Reglamento y en las normas específicas que tiene establecidas la Dirección Técnica sobre la materia, será objeto de decomiso del producto de que se trate, sin perjuicio de las sanciones civiles, penales, administrativas y sanitarias que procedan, u otras que establezcan las leyes respectivas.” (11:13)

#### **1.3.11. Decreto-Ley Número 123-85 Ley de Especies Estancadas**

“Son Especies Estancadas, para los efectos de esta ley, los cloratos, los nitratos, los explosivos, los cartuchos, los fulminantes, las municiones, la pólvora y otros materiales susceptibles de ser utilizados para la fabricación de artefactos explosivos siempre que por acuerdo del Ministerio de la Defensa Nacional se califiquen como Especies Estancadas.

Corresponde al Estado, por conducto del Ministerio de la Defensa Nacional, regular y supervisar la fabricación, importación, almacenamiento, traslado, préstamo, transformación, transporte, uso, enajenación, adquisición, tenencia, conservación y portación de las especies estancadas.

Los servicios de seguridad que el Ministerio de la Defensa Nacional preste en los almacenamientos, transporte y uso de las especies estancadas afectas a esta Ley, serán pagados, por las personas interesadas en la forma y cantidades que fijen los reglamentos.

Los cloratos, los nitratos y pólvoras negras importadas y los explosivos para fines industriales, deberán almacenarse en los lugares debidamente autorizados por el Ministerio de la Defensa Nacional.

Queda prohibido transportar especies estancadas y productos pirotécnicos en vehículos de pasajeros o mixtos. El tránsito de las especies estancadas con destino a las personas a quienes sea aplicable esta Ley, debe estar amparado con la autorización correspondiente del Ministerio de la Defensa Nacional; y en el caso de venta de especies estancadas de parte de las personas autorizadas, destinadas al consumo de los particulares, con factura

Las personas individuales o jurídicas que violen las disposiciones de la presente ley, serán sancionadas por el Ministerio de la Defensa Nacional, según la gravedad de la infracción, con la cancelación de la licencia, el decomiso de la especie estancada y multa, la cual será de diez mil quetzales (Q. 10,000.00) hasta cincuenta mil quetzales (Q.50,000.00).” (11:15)

#### **1.3.12. Sistema Aduanero aplicable a las importaciones**

La Superintendencia de Administración Tributaria con la finalidad de hacer transparente su gestión aduanera, ha desarrollado los procedimientos que regulan las operaciones relacionadas con el despacho de las mercancías, medios de transporte y personas. Dichos procedimientos se ponen a disposición de los usuarios y del público en general.

Los servicios aduaneros establecerán y mantendrán actualizado el registro o bases de datos con la información mediante los formularios o formatos electrónicos que al efecto se establezcan conteniendo al menos los datos siguientes:

- a) Nombre y número de identificación tributaria de la persona natural o jurídica;
- b) Dirección exacta para recibir notificaciones en cada Estado Parte donde realizará actividades;
- c) Detalle de la actividad comercial a la que se dedica;
- d) Nombre del representante legal; y
- e) Otros datos que requiera el Servicio Aduanero.

## **CAPÍTULO II**

### **NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA 8**

#### **INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTO**

En este capítulo se desarrolla la Norma Internacional de Información Financiera con sus siglas NIFF número 8 Información Financiera por Segmentos la cual es base para documentar la parte teórica del trabajo a presentar. La información segmentada es aquella preparada en forma adicional por las entidades diversificadas con el objeto de informar sobre áreas geográficas, principales clientes, líneas de productos que componen la comercialización de producto, la unidad de análisis debe prepararla debido a que la casa matriz cotiza en la bolsa de valores a nivel internacional.

#### **2.1. Aplicación**

Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocio que desarrolla y los entornos económicos en los que opera.

Para lograr tener una objetividad y lograr sus propósitos de crecimiento económico, presentando información contable segmentada de los rubros que puedan mejorar sus ganancias y poder expandir sus mercados a nivel internacional y cumplir su misión por la que tiene representación en un país.

Es de vital importancia que la información financiera y descriptiva de los segmentos en los que se basa la unidad de análisis como lo son sus productos que comercializa, las áreas geográficas y sus principales clientes se puedan evaluar individualmente y así obtener un análisis adecuado de sus rendimientos de manera separada, y lograr mejor visión de los riesgos que se tenga al momento de realizar una nueva inversión y lograr optimizar los gastos que se generan cada uno de los segmentos.

##### **2.1.1. Objetivo**

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

1. Entender mejor el rendimiento de la empresa en el pasado
2. Evaluar mejor los rendimientos y riesgos de la empresa
3. Realizar juicios más informados acerca de la empresa en su conjunto

Muchas empresas suministran productos o servicios, u operan en áreas geográficas que están sujetas a diferentes tipos de rendimiento, oportunidades de crecimiento, expectativas de futuro y riesgos. La información respecto a los diferentes tipos de productos y servicios de la empresa, así como respecto a las distintas áreas geográficas (denominada a menudo información segmentada) es relevante para la evaluación de los rendimientos y riesgos de una empresa. Por ello, la información segmentada generalmente se considera necesaria para satisfacer las necesidades de los usuarios de los estados financieros.

## **2.2. Alcance**

La norma aplica a los Estados Financieros consolidados de un grupo con una sociedad dominante. Que coticen en una bolsa de valores. La unidad de análisis su casa matriz cotiza en la bolsa con la consolidación de los Estados Financieros de todas sus sucursales.

## **2.3. Segmentos de Operación**

La Norma de información financiera No. 8, define a un segmento como un componente de una entidad, que son identificables y para las cuales es apropiado presentar por separado información financiera, con el fin de evaluar el rendimiento.

Un segmento de operación podrá comprender actividades de negocio de las que aún no se obtengan ingresos, por ejemplo, los negocios de nueva creación pueden ser segmentos de operación antes de que se obtengan ingresos de sus actividades ordinarias.

La máxima autoridad en la toma de decisiones no necesariamente es función de un directivo, sino consiste en la asignación de recursos a los segmentos de operación de una entidad y la evaluación de su rendimiento.

Generalmente, un segmento de operación tiene un responsable del segmento que rinde cuentas directamente a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación y se

mantiene regularmente en contacto con ella, para tratar sobre las actividades de operación, los resultados financieros, las previsiones o los planes para el segmento.

Según la norma el responsable del segmento identifica una función, y no necesariamente a un directivo con un cargo específico. En algunos segmentos de operación, la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación podría ser también el responsable del segmento. Un mismo directivo podría actuar como responsable del segmento para varios segmentos de operación.

### **2.3.1. Segmentos sobre los que debe informarse**

Si dos o más segmentos, ya que sean del negocio o geográficos, utilizados para fines de información interna, son esencialmente similares, pueden combinarse como un solo a efectos de información externa.

Una entidad revelará por separado información sobre cada uno de los segmentos de operación que se haya identificado de conformidad anteriormente o resulte de la agregación de dos o más de esos segmentos de acuerdo con lo señalado y exceda de los umbrales cuantitativos el cual es 10 por ciento.

### **2.4. Criterios de agregación**

Los segmentos de operación con características económicas similares muestran un rendimiento financiero a largo plazo que es similar. Pueden agregarse dos o más segmentos de operación en uno solo cuando la agregación resulte coherente con el principio básico de esta NIIF y los segmentos tengan características económicas parecidas y sean similares en cada uno de los siguientes aspectos:

- La naturaleza de los productos y servicios;
- La naturaleza de los procesos de producción;
- El tipo o categoría de clientes a los que se destina sus productos y servicios;
- Los métodos usados para distribuir sus productos o prestar los servicios; y
- Si fuera aplicable, la naturaleza del marco normativo, por ejemplo, bancario, de seguros, o de servicios públicos.

## **2.5. Umbrales cuantitativos**

La norma define que un umbral cuantitativo es el monto que debe poseer un segmento para poder presentar información separada. Una entidad informará por separado sobre cada uno de los segmentos de operación que alcance alguno de los siguientes umbrales cuantitativos:

- a) Prueba de ingresos de las actividades ordinarias informadas, incluyendo tanto las ventas a clientes externos como las ventas o transferencias inter-segmentos, son iguales o superiores al 10 por ciento de los ingresos de las actividades ordinarias combinados, internos y externos, de todos los segmentos de operación.
- b) El importe absoluto de sus resultados informados es, en términos absolutos, igual o superior al 10 por ciento del importe que sea mayor entre;
  - i. la ganancia combinada informada por todos los segmentos de operación que no hayan presentado pérdidas;
  - ii. la pérdida combinada informada por todos los segmentos de operación que hayan presentado pérdidas.
- c) Prueba de sus activos y pasivos son iguales o superiores al 10 por ciento de los activos combinados de todos los segmentos de operación.

Los segmentos de operación que no alcancen ninguno de los umbrales cuantitativos podrán considerarse segmentos sobre los que deba informarse, en cuyo caso se revelará información separada sobre los mismos bajo el concepto resto de segmentos, si la dirección estima que ella podría ser útil para los usuarios de los estados financieros.

Una entidad podrá combinar la información sobre segmentos de operación que no alcancen los umbrales cuantitativos, con la referida a otros segmentos de operación que tampoco lo hagan, para formar un segmento sobre el que deba informarse, sólo si unos y otros segmentos de operación tienen características económicas similares y comparten la mayoría de los criterios de agregación enumerados.

Si el total de los ingresos externos de las actividades ordinarias informados por los segmentos de operación es inferior al 75 por ciento de los ingresos de las actividades ordinarias de la entidad, se identificarán segmentos de operación adicionales sobre los que

deba informarse, hasta que no menos del 75 por ciento de los ingresos de las actividades ordinarias de la entidad provenga de segmentos sobre los que deba informarse.

La información relativa a otras actividades de negocio y a los segmentos de operación sobre los que no deba informarse se combinará y se revelará dentro de la categoría “resto de los segmentos” colocándola por separado de otras partidas de conciliación en las conciliaciones requeridas. Deberán describirse las fuentes de los ingresos de las actividades ordinarias incluidos en la categoría “resto de segmentos”.

Si un segmento de operación se identifica como segmento sobre el que debe informarse en el período actual de conformidad con los umbrales cuantitativos, la información segmentada del período anterior presentada a efectos comparativos deberá re expresarse para contemplar el nuevo segmento sobre el que debe informarse como un segmento separado.

Puede existir un límite al número de segmentos sobre los que la entidad debe informar por separado, más allá del cual la información segmentada podría ser excesivamente detallada.

## **2.6. Información a revelar**

La norma internacional de información financiera indica que una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocio que desarrolla y los entornos económicos en los que opera.

Una entidad revelará la siguiente información para cada período por el que presente un estado del resultado integral:

- (a) la información general;
- (b) información sobre el resultado de los segmentos que se presentan, incluyendo los ingresos de las actividades ordinarias y los gastos específicos incluidos en dicho resultado, los activos de los segmentos, los pasivos de ellos y la base de medición, y

(c) las conciliaciones entre los totales de los ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos, de sus resultados informados, de sus activos, de sus pasivos y de otras partidas significativas de ellos.

### **2.6.1. Información general**

Una entidad revelará la siguiente información general:

(a) los factores que han servido para identificar los segmentos sobre los que debe informarse, incluyendo la base de organización (por ejemplo, si la dirección ha optado por organizar la entidad según las diferencias entre productos y servicios, por zonas geográficas, por marcos normativos o con arreglo a una combinación de factores, y si se han agregado varios segmentos de operación); y

(b) tipos de productos y servicios de los que cada segmento sobre el que se debe informar obtiene sus ingresos de las actividades ordinarias.

### **2.6.2. Información sobre resultados, activos y pasivos**

Una entidad informará sobre la medición de los resultados de cada segmento sobre el que deba informar. Una entidad deberá informar sobre la medición de los activos y pasivos totales para cada segmento sobre el que se deba informar, si estos importes se facilitan con regularidad a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación.

Una entidad revelará, asimismo, la siguiente información acerca de cada segmento sobre el que deba informar, cuando los importes especificados estén incluidos en la medida del resultado de los segmentos que examina la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación, o cuando se le faciliten de otra forma con regularidad, aunque no se incluyan en esa medida del resultado de los segmentos:

- Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de clientes externos;
- Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con otros segmentos de operación de la misma entidad;
- Los ingresos de actividades ordinarias por intereses;
- Los gastos por intereses;

- La depreciación y amortización;
- Las partidas significativas de ingresos y gastos reveladas
- La participación de la entidad en el resultado de asociadas y de negocios conjuntos contabilizados según el método de la participación;
- El gasto o el ingreso por el impuesto sobre las ganancias; y
- Las partidas significativas no monetarias distintas de las de depreciación y amortización.

Por cada segmento sobre el que deba informar, una entidad deberá informar sobre los ingresos por intereses separadamente de los gastos por intereses, salvo cuando la mayor parte de los ingresos de las actividades ordinarias del segmento proceda de intereses y la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación evalúe el rendimiento del segmento y decida acerca de los recursos que deben asignársele teniendo en consideración, ante todo, los ingresos netos por intereses. En tal caso, una entidad podrá informar los ingresos por intereses de ese segmento netos de sus gastos por intereses, indicando esta circunstancia.

Una entidad revelará la siguiente información respecto de cada segmento sobre el que deba informar, siempre que las cantidades especificadas se incluyan en la medida de los activos de los segmentos que examina la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación, o se le faciliten de otra forma con regularidad, aunque no se incluyan en la medida de los activos de los segmentos:

- (a) el importe de las inversiones en asociadas y en los negocios conjuntos que se contabilicen según el método de la participación, y
- (b) el importe de las adiciones de activos no corrientes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a los beneficios definidos y derechos derivados de contratos de seguros.

## **2.7. Mediciones**

El importe de cada partida presentada por los segmentos se corresponderá con la medida informada a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación con para activos clasificados de acuerdo con la presentación en función del grado de liquidez,

los activos no corrientes son aquéllos que incluyen importes que se esperen recuperar en más de doce meses después del periodo sobre el que se informa. El objeto de decidir sobre la asignación de recursos al segmento y evaluar su rendimiento.

Si la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación sólo utilizase una medida del resultado de un segmento de operación o de los activos o pasivos del mismo al evaluar el rendimiento de los segmentos y decidir sobre la asignación de recursos, los resultados, los activos y los pasivos de los segmentos se presentarán con arreglo a esas medidas. Si la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación utilizase más de una medida de los resultados de un segmento de operación o de los activos o pasivos del mismo, las medidas sobre las que se informe serán las que la dirección considere que se hayan obtenido con arreglo a los principios de medición más coherentes con los utilizados en la medición de los importes correspondientes de los estados financieros de la entidad.

Para cada segmento sobre el que deba informar, una entidad explicará las mediciones de los resultados, los activos y los pasivos del segmento. Como mínimo, revelará:

- (a) Los criterios de contabilización de cualesquiera transacciones entre los segmentos sobre los que deba informar.
- (b) La naturaleza de cualesquiera diferencias entre las mediciones de los resultados de los segmentos sobre los que deba informar y los resultados de la entidad, antes de tener en cuenta el gasto o ingreso por el impuesto sobre las ganancias y las operaciones discontinuadas. Estas diferencias podrían incluir las políticas contables y los métodos de asignación de los costos centralizados que resulten necesarios para la comprensión de la información segmentada proporcionada.
- (c) La naturaleza de cualesquiera diferencias entre las mediciones de los activos de los segmentos sobre los que deba informar y los activos de la entidad. Estas diferencias podrían incluir las políticas contables y los métodos de asignación de activos utilizados conjuntamente que resulten necesarios para la comprensión de la información segmentada proporcionada.

(d) La naturaleza de cualesquiera diferencias entre las mediciones de los pasivos de los segmentos sobre los que deba informar y los pasivos de la entidad. Estas diferencias podrían incluir las políticas contables y los métodos de asignación de pasivos utilizados conjuntamente que resulten necesarios para la comprensión de la información segmentada proporcionada.

(e) La naturaleza de cualesquiera cambios con respecto a períodos anteriores en los métodos de medición empleados para determinar los resultados presentados por los segmentos y, en su caso, el efecto de tales cambios en la medida de los resultados de los segmentos.

(f) La naturaleza y el efecto de cualesquiera asignaciones asimétricas a los segmentos sobre los que deba informar. Por ejemplo, una entidad podría asignar gastos por depreciación a un segmento sin asignarle los correspondientes activos depreciables.

## **2.8. Conciliaciones**

Una entidad facilitará todas las conciliaciones siguientes:

(a) El total de los ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos sobre los que deba informar con los ingresos de las actividades ordinarias de la entidad.

(b) El total de la medida de los resultados de los segmentos sobre los que deba informar con los resultados de la entidad, antes de tener en cuenta el gasto (ingreso) por impuestos y las operaciones discontinuadas. No obstante, si una entidad asignase a segmentos sobre los que deba informar partidas tales como el gasto (ingreso) por impuestos, podrá conciliar el total de la medida de los resultados de los segmentos con los resultados de la entidad después de tener en cuenta tales partidas.

(c) El total de los activos de los segmentos sobre los que deba informar con los activos de la entidad.

(d) El total de los pasivos de los segmentos sobre los que deba informar con los pasivos de la entidad, cuando los pasivos de los segmentos se presentan con arreglo al párrafo 23.

(e) El total de los importes de cualquier otra partida significativa presentada por los segmentos sobre los que deba informar con el correspondiente importe para la entidad.

Todas las partidas significativas de conciliación se identificarán y describirán por separado.

## **2.9. Información sobre productos y servicios**

Una entidad revelará los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos por cada producto y servicio, o por cada grupo de productos y servicios similares, salvo cuando no se disponga de la información necesaria y su costo de obtención resulte excesivo, en cuyo caso se indicará este hecho. Los importes de los ingresos de las actividades ordinarias presentados se basarán en la información financiera utilizada en la elaboración de los estados financieros de la entidad.

## **2.10. Información sobre áreas geográficas**

Una entidad revelará la siguiente información geográfica, salvo cuando no se disponga de la información necesaria y su costo de obtención resulte excesivo:

(a) Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos

- i. Atribuidos al país de domicilio de la entidad y
- ii. atribuidos, en total, a todos los países extranjeros en los que la entidad obtenga ingresos de las actividades ordinarias. Cuando los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos atribuidos a un país extranjero en particular sean significativos, se los revelará por separado. Una entidad revelará los criterios de asignación, a los distintos países, de los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos.

(b) Los activos no corrientes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a beneficios post-empleo y derechos derivados de contratos de seguros,

- i. localizados en el país de domicilio de la entidad y
- ii. localizados, en total, en todos los países extranjeros donde la entidad tenga activos. Cuando los activos en un país extranjero en particular sean significativos, se los revelará por separado.

Los importes informados se determinarán con arreglo a la información financiera utilizada en la elaboración de los estados financieros de la entidad. Cuando no se disponga de la información necesaria y su costo de obtención resultase excesivo, se revelará este hecho. Una entidad podrá facilitar, además de la información exigida en este párrafo, subtotales correspondientes a la información geográfica por grupos de países.

### **2.11. Información sobre los principales clientes**

Una entidad facilitará información sobre el grado en que dependa de sus principales clientes. Si los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con un solo cliente externo representan el 10 por ciento o más de sus ingresos de las actividades ordinarias, la entidad revelará este hecho, así como el total de los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de cada uno de estos clientes y la identidad del segmento o segmentos que proporcionan esos ingresos.

## **CAPITULO III**

### **EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO AUDITOR EXTERNO**

#### **3.1 Definición de Contador Público y Auditor**

El profesional de la Contaduría Pública requiere llenar y cumplir con requisitos exigidos en la profesión, para ello debe poseer características personales que le permitan enfrentar situaciones relacionadas con el cumplimiento de las exigencias de la demanda profesional. Se puede definir como “El profesional egresado su campo es sumamente amplio, ya que tiene que prestar sus servicios en todo lo que se relacione con la contabilidad y auditoría” (20:150)

Los Contadores y Auditores son personas que prestan sus servicios en forma individual o son miembros de despachos o firmas de Contadores Públicos que ofrecen una gran variedad de servicios profesionales a sus clientes. Cuenta con conocimientos y principios sólidos, dedicado a aplicar, manejar, evaluar, supervisar, preparar e interpretar información financiera de una entidad con la finalidad de diseñar mecanismos que sirvan de apoyo a la gerencia o consejos de administración a tomar decisiones.

La preparación académica y formativa del Contador Público y Auditor, lo capacita para poder realizar diagnósticos, diseñar, construir, implementar y evaluar sistemas de información y control relacionado con la segmentación de información.

#### **3.2. Principios Fundamentales del Contador Público y Auditor**

“El Contador Público deberá cumplir con los siguientes principios fundamentales indicados en el Código de Ética:

- a) Integridad: Ser leal, veraz y honrado en todas las relaciones profesionales y de negocios.
- b) Objetividad: Evitar prejuicios, conflictos de interés o influencia indebida de terceros que afecten el juicio profesional o de negocios.

- c) Diligencia y competencia profesional: Mantener el conocimiento y habilidades profesionales al nivel requerido para asegurar que un determinado cliente o la entidad para la que trabaja reciba servicios profesionales competentes, con base en los desarrollos actuales de la práctica, legislación o técnicas, y normas profesionales aplicables.
- d) Confidencialidad: Respetar la confidencialidad de información obtenida como resultado de relaciones profesionales o de negocios y, por lo tanto, no revelar dicha información a terceros, sin la autorización apropiada y específica, a menos que haya un derecho u obligación legal o profesional de hacerlo, ni usar la información para provecho personal o de terceros.” (13:6)

### **3.3. Definición del Contador Público y Auditor Externo**

“Es una persona independiente y calificada en la investigación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, segmentación de información financiera, procedimientos y métodos, además dicta recomendaciones de medios apropiados y presentación de asistencia en su aplicación.

La participación del auditor externo en una institución es un servicio al cual los directores de empresas puedan recurrir si sienten necesidad de ayuda en la solución de problemas. El trabajo del auditor empieza al surgir alguna situación juzgada insatisfactoria y susceptible de mejora, y concluye idealmente, en una situación de cambio que constituya mejora” (20,21)

El auditor externo es una profesional ocasional, que visita a la empresa y emite sus recomendaciones previas a una solicitud de la empresa para emitir recomendaciones o un informe de la situación indicada. El auditor deberá detectar el problema y realiza las soluciones, el enfoque es proporcionar ayuda a su cliente en lo que constituye sus verdaderas necesidades. El auditor debe asumir una postura de servicio en la que su preparación le permita orientar y guiar al personal de su cliente en el servicio que proporcione.

### **3.4. Nombramiento Profesional del Contador Público Externo**

El código de ética norma que el Contador Público y auditor deberá determinar si su aceptación pudiera crear alguna amenaza al cumplimiento de los principios fundamentales. Puede crearse amenazas potenciales por asuntos cuestionables relacionados con el cliente como lavado de dinero, defraudación al fisco entre otros.

El principio fundamental de diligencia y competencia profesional impone una obligación al Contador Público en la práctica independiente de proporcionar sobre los servicios que pueda realizar de manera competente. Antes de aceptar un trabajo específico de un cliente, el Contador Público deberá determinar si la aceptación pueda crear amenaza al cumplimiento de los principios fundamentales. Por ejemplo, se crea una amenaza de interés personal a la diligencia y competencia profesional si el equipo del trabajo no posee, o no puede adquirir, la competencia profesional si el equipo del trabajo no posee, o no puede adquirir, las competencias necesarias para llevar acabo de manera adecuada el trabajo.

El Contador Público en la práctica independiente deberá evaluar la importancia de las amenazas y aplicar salvaguardas, cuando sea necesario, para eliminarlas o reducirlas a un nivel aceptable. Ejemplos de tales salvaguardas incluyen:

- Adquirir un entendimiento apropiado de la naturaleza del negocio del cliente, la complejidad de sus operaciones, los requisitos específicos del trabajo y el propósito, naturaleza y alcance del trabajo por realizar.
- Adquirir conocimiento de las industrias o asuntos relevantes.
- Poseer u obtener experiencia sobre los requerimientos importantes, reglamentarios o de reporte.
- Asignar suficiente personal con los conocimientos y capacitación adecuados a las circunstancias del trabajo.
- Usar expertos cuando sea necesario.
- Convenir en plazos de tiempo, reales y alcanzables para el desempeño del trabajo.
- Cumplir con las políticas y procedimientos de control de calidad diseñados para dar seguridad razonable de que los trabajos específicos se aceptan solo cuando pueden llevarse a cabo de manera competente.

Cuando el Contador Público en la práctica independiente tiene intención de apoyarse en la asesoría o trabajo de un experto, deberá determinar si se justifica este apoyo. Los factores a considerar incluyen: reputación, pericia y recursos disponibles, así como normas éticas y profesionales aplicables. Esta información puede obtenerse de la relación previa con el experto o mediante la consulta con otros.

### **3.5. Conflicto de Interés**

“El código de ética indica que en la práctica independiente del Contador Público y Auditor deberá tomar medidas razonables para identificar circunstancias que pudieran plantear un conflicto de interés. Tales circunstancias pueden crear amenazas al cumplimiento de los principios fundamentales. Por ejemplo, se puede crear una amenaza a la objetividad cuando el Contador Público en la práctica independiente compita directamente con un cliente o tenga un negocio conjunto, o un arreglo similar con un competidor importante de un cliente. También puede crearse una amenaza a la objetividad o confidencialidad cuando el Contador Público en la práctica independiente desempeñe servicios para clientes cuyos intereses estén en conflicto o los clientes estén en disputa entre sí, en relación con el asunto o transacción en cuestión.” (4; 36)

El Contador Público en la práctica independiente deberá evaluar la importancia de cualesquier amenazas y aplicar salvaguardas cuando sea necesario para eliminar las amenazas o reducirlas a un nivel aceptable. Antes de aceptar o continuar una relación con un cliente o un trabajo específico, el Contador Público en la práctica independiente deberá evaluar la importancia de cualesquier amenazas creadas por intereses o relaciones de negocios con el cliente o con un tercero.

Dependiendo de las circunstancias que dan origen al conflicto, generalmente es necesaria la aplicación de una de las siguientes salvaguardas:

a) Notificar al cliente del negocio o actividades de la firma que puedan representar un conflicto de interés y obtener su consentimiento para actuar en tales circunstancias; o

b) Notificar a todas las partes relevantes conocidas de que el Contador Público en la práctica independiente está actuando para dos o más partes, respecto de un asunto cuando sus respectivos intereses están en conflicto, y obtener su consentimiento para actuar así; o

c) Notificar al cliente que el Contador Público en la práctica independiente no actúa exclusivamente para ningún cliente en la prestación de los servicios propuestos (por ejemplo, en un sector particular del mercado o con respecto de un servicio específico), y obtener su consentimiento para actuar así. El Contador Público deberá también determinar si aplica o no una o más de las siguientes salvaguardas adicionales:

- a) El uso de equipos de trabajo diferentes;
- b) Procedimientos para prevenir acceso a la información (por ejemplo, estricta separación física de los equipos, archivar de manera confidencial y segura los datos);
- c) Lineamientos claros para los miembros del equipo de trabajo sobre asuntos de seguridad y confidencialidad;
- d) El uso de convenios de confidencialidad firmados por empleados y socios de la firma; y
- e) Revisión regular de la aplicación de salvaguardas por un ejecutivo de la firma no involucrado en los trabajos para el cliente.

Cuando un conflicto de interés crea una amenaza a uno o más de los principios fundamentales, incluyendo la objetividad, confidencialidad o comportamiento profesional, que no puedan eliminarse o reducirse a un nivel aceptable, mediante la aplicación de salvaguardas, el Contador Público en la práctica independiente no deberá aceptar un trabajo específico o deberá renunciar a uno o más de los trabajos en conflicto.

### **3.6. Honorarios y otros tipos de remuneración**

El Contador Público y Auditor externo en la práctica independiente pueda cotizar un honorario menor que otro, no es en sí mismo no ético. Sin embargo, pueden originarse amenazas al cumplimiento de los principios fundamentales por el nivel de honorarios cotizados. Por ejemplo, se crea una amenaza de interés personal a la diligencia y

competencia profesional, si el honorario cotizado es tan bajo que pueda ser difícil desempeñar por ese precio el trabajo, de acuerdo con las técnicas y normas profesionales aplicables.

La existencia e importancia de amenazas que se creen dependerán de factores como el nivel de honorarios cotizados y de los servicios a los que aplican. La importancia de cualquier amenaza deberá evaluarse y aplicarse salvaguardas cuando sea necesario para eliminar la amenaza o reducirla a un nivel aceptable. Las Salvaguardas incluyen:

- Hacer del conocimiento del cliente los términos del trabajo y, en particular, la base sobre la que se cargan los honorarios y cuáles servicios se cubren con los honorarios cotizados.
- Asignar el tiempo apropiado y el personal calificado a la tarea.

Para ciertos tipos de trabajos diferentes al de aseguramiento, se recurre con frecuencia a honorarios contingentes. Sin embargo, pueden crear amenazas al cumplimiento de los principios fundamentales en ciertas circunstancias. Pueden crear una amenaza de interés personal a la objetividad. La existencia e importancia de estas amenazas dependerá de factores que incluyen:

- La naturaleza del trabajo.
- El rango de montos de posibles honorarios.
- La base para determinar el honorario.
- Si un tercero independiente va a revisar el producto o resultado de la transacción.

La importancia de cualesquier de estas amenazas deberá evaluarse, y aplicarse salvaguardas cuando sea necesario eliminarlas o reducirlas a un nivel aceptable las cuales incluyen:

- Un convenio por escrito por adelantado con el cliente en cuanto a la base de remuneración.
- Revelar a los presuntos usuarios el trabajo realizado por el Contador Público en la práctica independiente y la base para determinar su remuneración.
- Políticas y procedimientos de control de calidad.

- Revisión por un tercero independiente, del trabajo realizado por el Contador Público en la práctica independiente.

En ciertas circunstancias, el Contador Público en la práctica independiente puede recibir un honorario o comisión por la referencia de un cliente. Por ejemplo, cuando el Contador Público en la práctica independiente no proporciona el servicio específico requerido, puede recibir un honorario por referir un cliente recurrente a otro Contador Público en la práctica independiente o a otro experto. El Contador Público en la práctica independiente puede recibir una comisión de un tercero (por ejemplo, un vendedor de software) en conexión con la venta de bienes o servicios a un cliente. Aceptar este honorario o comisión por referencia crea una amenaza de interés personal a la objetividad, así como a la diligencia y competencia profesional.

El Contador Público en la práctica independiente puede también pagar un honorario por referencia para obtener un cliente, por ejemplo, cuando el cliente de otro Contador Público en la práctica independiente requiere servicios de especialista no ofrecidos por el Contador actual. El pago de este honorario por referencia también crea una amenaza de interés personal a la objetividad, así como a la diligencia y competencia profesional.

### **3.7. Preparación de Registros Contables y de Estados Financieros**

La administración es responsable de la preparación y presentación adecuada de los estados financieros, de conformidad con el marco de información financiera aplicable. Dichas responsabilidades incluyen:

- Originar o modificar las anotaciones en el libro diario o determinar la clasificación de las cuentas en las que se registran las transacciones,
- Preparar o modificar los documentos de soporte o los datos de origen, en formato electrónico u otro, que sirven de evidencia de que una transacción ha tenido lugar.

El proceso de auditoría, sin embargo, necesita diálogo entre la firma y la administración del cliente de auditoría, que puede involucrar:

- La aplicación de normas o políticas de contabilidad o requisitos de revelación de estados financieros;
- Que el control financiero y contable, y los métodos que se usan para determinar las cantidades declaradas de activos y pasivos sean los apropiados; o
- Proponer ajustes a los registros de diario. Estas actividades se consideran parte normal del proceso de auditoría y generalmente no crean amenazas a la independencia.

De modo similar, el cliente puede solicitar ayuda técnica de la firma sobre asuntos tales como resolver problemas de conciliación de cuentas o analizar y acumular información para reportes requeridos por los reguladores. Además, el cliente puede pedir asesoría técnica sobre asuntos de contabilidad como la conversión de estados financieros actuales de un marco de referencia de información financiera a otro (por ejemplo, para cumplir con políticas de contabilidad del grupo o para hacer la transición a un marco de referencia de información financiera diferente, como las Normas Internacionales de Información Financiera). Estos servicios generalmente no crean amenazas a la independencia, siempre y cuando la firma no asuma una responsabilidad de administración por el cliente.

La preparación de Contador Público y auditor se basa en la información financiera que la unidad de análisis proporcione.

### **3.8. Etapas de la preparación de Información Financiera por Segmentos**

Para el desarrollo de una preparación de información se consideran las etapas siguientes, solicitud de la empresa, preparación inicial, diagnóstico, planificación, ejecución y presentación de información por segmentos.

- Solicitud de la empresa: La unidad de análisis solicita los servicios profesionales de un Contador Público y Auditor como asesoría externa para la preparación de información financiera por segmentos solicitada por la casa matriz, debido a que la

empresa es sucursal en Guatemala, el motivo la empresa cotiza en la bolsa de valores y no cuenta con información segmentada de la información financiera de la sucursal en Guatemala.

- **Preparación Inicial:** En esta etapa el auditor empieza a trabajar con el cliente. Esta fase incluye sus primeros contactos, las conversaciones acerca de lo que el cliente desea y de qué manera el auditor externo podría prestarle ayuda, la aclaración de sus papeles respectivos, la preparación de una planificación de la preparación de tareas basado en un análisis preliminar del problema, la negociación y concertación de un contrato de auditoría.
- **Diagnóstico:** en esta etapa se realiza un diagnóstico a fondo de la información que se debe preparar, basado en una investigación de los hechos y en su análisis, extrayéndose conclusiones sobre como orientar el trabajo con respecto a las necesidades propuestas por el cliente con el fin que se pueda entregar la información y se pueda obtener los beneficios deseados por la empresa.
- **Planificación:** Constituye el inicio del ciclo del auditor externo. En ella se obtiene conocimiento del negocio del cliente, las necesidades y expectativas.
- **Ejecución:** Implica la ejecución de los procedimientos planificados. El propósito de esta etapa es obtener suficiente información y satisfacción sobre la cual se pueda basar el trabajo.
- **Presentación de Información Segmentada:** Esta última etapa en el proceso, incluye varias actividades que el auditor externo debe de realizar, el desempeño de su preparación de información, el enfoque adoptado, los cambios introducidos y los resultados logrados tendrán que ser evaluados por el cliente. Se presentan y aprueban la información presentada de forma segmentada. Se establecen los compromisos mutuos.

**CAPÍTULO IV**  
**PARTICIPACIÓN DEL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR EN LA**  
**PREPARACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS DE UNA EMPRESA**  
**DEDICADA A LA VENTA DE FERTILIZANTES QUÍMICOS (CASO PRÁCTICO)**

El Contador Público y Auditor Externo prepara información financiera por segmentos para la empresa “Unidad de Análisis, S.A.” cuya base será la información financiera presentada por la empresa.

La “Unidad de Análisis, S.A.” es comercializadora de fertilizantes químicos, para determinar la causa de la existencia de exceso de gastos, alzas en el costo de ventas y falta de evaluación de los principales clientes y productos, por lo que se hace necesario preparar información financiera por segmentos la cual beneficiara a la casa matriz en la toma de decisiones, la casa matriz cotiza en la bolsa de valores, por lo que se ve necesario la preparación de información financiera por segmentos para que la empresa logre verificar las fortalezas de cada segmento, oportunidades de preparación, debilidades tenidas sin una adecuada presentación de información para su casa matriz y la amenaza que se tiene al no determinar cómo se mide la utilidad, las zonas geográficas más rentables y los gastos por producto y los principales clientes.

Las generalidades de la preparación de información financiera es reunir adecuadamente los datos necesarios para poder tomar decisiones a la gerencia en donde pueden encontrar nuevas oportunidades de crecimiento.

#### **4.1. Índice de Papeles de Trabajo**

Carta de solicitud del servicio por la empresa	58
Carta de presentación de propuesta	59
Propuesta de servicios profesionales	60
Carta de aceptación de propuesta	63
Planificación del trabajo a desarrollar	64
Preparación de Papeles de Trabajo	69
Estado de Situación Financiera	70
Estado de Resultado	71
Estado de Cambio en el Patrimonio	71
Estado de Flujo de Efectivo	72
Listado de Precios	73
Integración de ventas por productos	74
Integración de costo de venta por productos	75
Integración ventas por zonas geográficas	75
Presupuesto proyectado vrs. Ejecutado 2014	76
Cartera de Clientes	77
Desarrollo de trabajo	78
Prueba de Ganancia Bruta	78
Prueba de zonas geográficas	79
Presupuesto ejecutado 2014 por zona geográfica	83
Principales Clientes	86
Cédula de Marcas	87
Presentación de Información Financiera por Segmentos	88
Cuadro I Integración de Segmento de Negocio	90
Cuadro 2 Integración de Segmento Área Geográfica	91

## **4.2. Carta de Solicitud al Auditor Externo para Preparación de Información Financiera por Segmentos**

**Unidad de Análisis, S.A.**

Guatemala, 15 de Enero de 2015

Señores

Ramírez y Asociados, S.A.

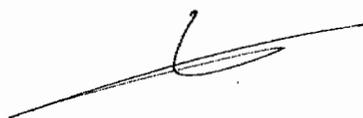
Presente.

Estimados Señores:

Luego de la reunión sostenida con ustedes, en la cual les indicamos nuestra necesidad de presentar información financiera por segmentos del año 2014, me permito solicitar una propuesta de preparación de información financiera por segmentos de su firma para poder evaluar su oferta, esto con el fin que pueda presentar un informe que nos pueda indicar cuál es el producto más rentable, zona geográfica y principales clientes.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para saludarlos.

Atentamente,



**Ing. Diego Aguilar**

**Gerente General**

**Unidad de Análisis, S.A.**

### 4.3. Carta de presentación de la propuesta

**Ramírez y Asociados, S.A.**  
**Contadores Públicos, Auditores y Consultores**

Guatemala, 21 de Enero de 2015

Ingeniero

Diego Aguilar

Empresa “Unidad de Análisis, S. A.”

Presente.

Estimado Señor:

Luego de la reunión sostenida con ustedes, en la cual me solicitaron una propuesta para la preparación de información financiera por segmentos, me permito presentarles como un anexo a la presente, la propuesta solicitada.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para saludarlos.

Atentamente,



**Licda. Claudia Ramírez**  
**Contador Público y Auditor Consultor**  
**Colegiado No. 200613319**

#### **4.3.1. Propuesta de servicios profesionales**

### **UNIDAD DE ANÁLISIS, S. A.**

#### **PROPUESTA DE SERVICIOS PROFESIONALES**

#### **PREPARACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS**

#### **OFERTA TÉCNICA**

##### **1. OBJETIVOS**

La Empresa “Unidad de Análisis, S. A.”, al presentar información financiera por segmentos podrá evaluar los productos más rentables, sus principales clientes y la zona geográfica con más venta, enfocándose principalmente a:

- Contribuir con la Junta Directiva y Gerencia General en la eficiencia y eficacia de su gestión para el cumplimiento de sus objetivos.
- Otorgar una seguridad y respaldo a la Junta Directiva y Gerencia General, sobre la veracidad y razonabilidad de la información que se presenta en la información financiera por segmentos de la empresa.
- Evaluar los segmentos para determinar cuáles son los productos más rentables.
- Verificar de forma segmentada la información financiera para poder tomar decisiones para evitar el aumento de gastos innecesarios en zonas pocos rentables.
- Brindar un análisis financiero utilizando razones financieras para poder evaluar los segmentos.
- Emitir recomendaciones y sugerencias para mejorar preparación de información financiera.
- Constituir una herramienta de consultoría y asesoría en la toma de decisiones financieras, contables, administrativas y de gestión.
- Ayudar a controlar los principales clientes de la empresa.

##### **2. EQUIPO DE TRABAJO ASIGNADO**

El equipo de trabajo que se asignará para la realización del trabajo estará conformado de la siguiente manera:

- Contador Público Auditor Consultor: Licda. Claudia Ramírez

- Asistentes: Daniela Jacobo y Javier Herrera.

### **3. ALCANCE DEL TRABAJO**

#### **3.1. Fecha de inicio**

El trabajo se iniciará de inmediato, al ser confirmada la presente propuesta.

#### **3.2 Duración**

El trabajo a efectuar tendrá una duración de un mes.

#### **3.3 Trabajo a realizar**

El trabajo se llevará a cabo de la siguiente manera, se solicitará la siguiente información financiera:

- Estados Financieros
- Listado de precios de productos
- Integración de ventas por producto 2014
- Integración de costos de venta por producto 2014
- Integración de ventas por zonas geográficas
- Presupuesto ejecutado 2014
- Cartera de clientes

### **4. PRODUCTO FINAL DEL TRABAJO**

Se presentara información financiera segmentada dentro de un informe con el resultado de la segmentación indicando los principales productos, clientes y de las zonas geográficas. El que será presentado a la Junta Directiva de la empresa al finalizar el trabajo.

### **5. FACILIDADES PARA LA REALIZACIÓN DEL TRABAJO**

Para la realización de nuestro trabajo requeriríamos espacio físico dentro de las oficinas de la empresa y el equipo de oficina necesario.

## **OFERTA ECONÓMICA**

### **6. HONORARIOS**

Los honorarios que se fijan sobre el tiempo invertido por el personal y con base en su grado de experiencia, ascenderán a Ochenta y Cinco Mil Setecientos Setenta y Siete Quetzales con 75/100 (Q.85, 777.75) por el trabajo realizado, los cuales deberán ser cancelados el 50% al inicio del trabajo de campo y el 50% al entregar el informe final.

Si la propuesta cumple con sus requerimientos, favor de emitir una carta de aceptación para proceder a efectuar los preparativos correspondientes y dar inicio a la firma del contrato.

Quedo a la disposición de ustedes para cualquier aclaración o ampliación que requieran, relacionada con la presente.

Atentamente,



**Licda. Claudia Ramírez**

**Contador Público y Auditor Consultor**

**Colegiado No. 200613319**

#### 4.4. Carta de aceptación de la propuesta

Guatemala, 04 de Febrero 2015

Señores

Ramírez y Asociados, S.A.

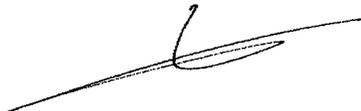
Presente.

Estimado Señores:

Hemos revisado detalladamente la propuesta enviada por su persona para llevar a cabo el trabajo de preparación de información financiera por segmentos en nuestra empresa, y llegamos a la conclusión unánime de aceptar dicha propuesta, razón por la cual solicitamos iniciar la misma a la brevedad posible.

Sin otro particular, aprovechamos la ocasión para saludarlo.

Atentamente,



**Ing. Diego Aguilar**

**Gerente General**

**Unidad de Análisis, S.A.**

#### **4.5 Planificación del trabajo a desarrollar**

La planificación del trabajo consiste en establecer los objetivos, la metodología, alcance, información básica a considerar, equipo de trabajo, tiempo, costo y cronograma de actividades para realizar el trabajo de consultoría. A continuación se presenta un memorando de planificación de los procedimientos que se van a utilizar para realizar la preparación de información financiera por segmentos de la empresa Unidad de Análisis, S.A.

### **EMPRESA UNIDAD DE ANÁLISIS, S.A.**

#### **MEMORANDO DE PLANIFICACIÓN**

#### **PREPARACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS**

##### **1. Introducción**

El presente memorando de planificación para realizar el trabajo a la Empresa Unidad de Análisis, S.A. la cual se dedica a la comercialización de fertilizantes químicos, incluye aspectos importantes a considerar en cuanto a la preparación de información financiera por segmentos para el año 2014. Es importante resaltar que de acuerdo a la Propuesta de Servicios Profesionales presentada y aceptada entre la Empresa Unidad de Análisis, S.A. y la firma Ramírez y Asociados, S.A., durante el mes de febrero 2015, se dejaron definidas las condiciones contractuales del servicio, por lo que cualquier situación que se derive del trabajo a realizar debe referirse a dicho documento.

##### **2. Objetivos de la preparación de Información Financiera**

- **Objetivo general:** La Empresa Unidad de Análisis, S.A. ha contratado los servicios de la firma Ramírez y Asociados, S.A. para realizar la preparación de información financiera por segmentos a los Estados Financieros del año 2014. El trabajo a ejecutar en las oficinas de la empresa se iniciará el diez de febrero del año dos mil quince y finalizará el diez de marzo del año dos mil quince, para ello se presentará un informe del trabajo realizado.

- **Objetivo específico:** Dar a conocer los beneficios de la información financiera por segmentos, como herramienta para la toma de decisiones. Presentando la información segmentada y analizada.

### 3. Metodología

El trabajo para la preparación de información financiera por segmentos se desarrollará mediante las actividades de la siguiente manera. Realizar los papeles de trabajo en base a la información presentada por la empresa la cual se le solicito:

- Estados Financieros
- Listado de precios de productos
- Integración de ventas por producto 2014
- Integración de costos de venta por producto 2014
- Integración de ventas por zonas geográficas
- Presupuesto ejecutado 2014
- Cartera de clientes

### 4. Alcance

El trabajo se realizará en base a la Norma de Información Financiera No. 8 Segmentos de Operación, última edición, nuestra misión es la preparación de información financiera segmentada.

### 5. Personal clave del cliente:

- Gerente General: Ing. Diego Aguilar
- Gerente Financiero: Licda. Emilia Alejandra Orellana
- Contador General: Lic. Mateo Catalán

### 6. Equipo de trabajo que participa

<b>Puesto</b>	<b>Iniciales</b>	<b>Nombre</b>	<b>Años Experiencia</b>
CPA Consultor	CR	Claudia Ramírez	12
Asistente I	DJ	Daniela Jacobo	4
Asistente II	JH	Javier Herrera	2

## 7. Distribución de tiempo en horas

No.	Actividades	Auditor	Auxiliar I	Auxiliar II	Total Horas
<b>1</b>	<b>Confirmación del trabajo</b>				
1.1	Reunión con la Junta Directiva de la Empresa en donde se acuerda iniciar el trabajo para la preparación de Información Financiera por Segmentos	2	2	2	6
<b>2</b>	<b>Planificación</b>				
2.1	Memorando de planificación	10	1	2	13
<b>3.</b>	<b>Ejecución del trabajo</b>				
3.1	Revisión de la información entregada por la administración	2	12	12	26
3.2	Realización de papales de trabajo	20	25	25	70
3.3	Preparación de cédula principales productos segmento	8	12	12	32
3.4	Elaboración de cédula de presupuesto ejecutado 2014	5	8	8	21
3.5	Elaboración de cédula de principales clientes	8	8	8	24
3.6	Elaboración de cédula de principales zonas geográficas	10	10	10	30
<b>4</b>	<b>Finalización</b>				
4.1	Presentación de Información Financiera por Segmentos	10	10	10	30
4.3	Entrega del informe	1	1	1	3
	<b>Total</b>	<b>76</b>	<b>89</b>	<b>90</b>	<b>255</b>

## 8. Determinación del costo horas hombre

### 8.1-Sueldos y prestaciones laborales del equipo de trabajo

Cargo	Sueldos			Prestaciones Laborales					Total
	Base (a)	Bonificación (b)	Total (c)=(a + b)	Bono 14 (d)	Aguinaldo (e)	Indemnización (f)	Cuota Patronal IGSS, IRTRA e INTECAP (g)	h=(d + e + f + g)	
1 Auditor	Q 12,750.00	Q 250.00	Q 13,000.00	Q 1,062.50	Q 1,062.50	Q 1,062.50	Q 1,615.43	Q 4,802.93	
2 Asistente I	Q 4,750.00	Q 250.00	Q 5,000.00	Q 395.83	Q 395.83	Q 395.83	Q 601.83	Q 1,789.33	
3 Asistente II	Q 4,750.00	Q 250.00	Q 5,000.00	Q 395.83	Q 395.83	Q 395.83	Q 601.83	Q 1,789.33	
<b>Totales</b>	<b>Q 22,250.00</b>	<b>Q 750.00</b>	<b>Q 23,000.00</b>	<b>Q 1,854.17</b>	<b>Q 1,854.17</b>	<b>Q 1,854.17</b>	<b>Q 2,819.08</b>	<b>Q 8,381.58</b>	

### 8.2 Costo horas hombre

Cargo	Sueldos (a)	Prestaciones Laborales (b)	Total (c)=(a + b)	Días efectivos de trabajo (d)	Total de horas por día de trabajo (e)	Costo horas hombre (f)=(c / d / e)
	1 Auditor	Q 13,000.00	Q 4,802.93	Q 17,802.93	20	8
2 Asistente I	Q 5,000.00	Q 1,789.33	Q 6,789.33	20	8	Q 42.43
3 Asistente II	Q 5,000.00	Q 1,789.33	Q 6,789.33	20	8	Q 42.43
<b>Totales</b>	<b>Q 23,000.00</b>	<b>Q 8,381.58</b>	<b>Q 31,381.58</b>			

## 9. Determinación del costo indirecto a asignar a cada hora

No.	Costo del mes	Monto	
1	Alquiler de oficina	Q	18,000.00
2	Papelería y útiles	Q	2,000.00
3	Seguros	Q	3,000.00
4	Depreciaciones	Q	3,000.00
5	Agua, luz y teléfono	Q	4,500.00
6	Sueldos y prestaciones de personal administrativo	Q	12,000.00
	Total de costos indirectos a distribuir	Q	42,500.00
(/)	Horas cargables a clientes en el mes		4,000 (*)
	<b>Valor de costos indirectos asignado a cada hora cargable a clientes</b>	<b>Q</b>	<b>10.63</b>

(\*) Las horas cargables a clientes en el mes, corresponden a las horas efectivas del equipo de trabajo de toda la firma que se cargaron a los clientes. En este caso corresponden a 25 personas que trabajan 160 horas efectivas en el mes.

## 10. Costo del servicio

Concepto	Asistente	Auditor	Total
Costo horas hombre	Q 42.43	Q 111.27	
Costo indirecto por hora	Q 10.63	Q 10.63	
Personas	2	1	
Días	30	30	
Horas/Días	8	8	
Horas/Personal	240	240	
Horas/Total	480	240	
Total costo horas hombre	Q 20,367.98	Q 26,704.39	
Total costo indirecto del servicio	Q 5,100.00	Q 2,550.00	
<b>Costo del servicio</b>	<b>Q 25,467.98</b>	<b>Q 29,254.39</b>	<b>Q 54,722.36</b>

## 11. Margen de ganancia

<b>Facturación</b>	Q	85,777.75	
(-) IVA	Q	9,190.47	
<b>Valor Neto</b>	Q	76,587.28	<b>100%</b>
(-) Costos y gastos	Q	54,722.36	<b>71%</b>
(-) Régimen Opcional Simplificado			<b>7%</b>
<b>Retención del ISR</b>	Q	5,361.11	
<b>Margen de ganancia</b>	<b>Q</b>	<b>16,503.81</b>	<b>22%</b>

La firma Ramírez y Asociados, S.A., tiene la política de tener un margen de ganancia del (15%) o más, en la prestación de sus servicios profesionales, para competir en el mercado.

## 12. Distribución de la utilidad

<b>Distribución de la utilidad</b>		
<b>Socio A</b>	Claudia Ramirez 33.33%	Q 5,501.27
<b>Socio B</b>	Erick Rivas 33.33%	Q 5,501.27
<b>Socio C</b>	Fatima Jacobo 33.33%	Q 5,501.27
	<b>Total</b>	<b><u>Q 16,503.81</u></b>

## 4.6. Preparación de papeles de trabajo

Se prepara información financiera por segmentos de la empresa unidad de análisis, la cual se dedica a la comercialización de fertilizante químico, la matriz cotiza en la bolsa de valores.

Se solicita la siguiente información financiera:

Estados Financieros	<b>EF</b>
Listado de Precios de Productos	<b>LP</b>
Integración de ventas por producto 2014	<b>IV</b>
Integración de costos de venta por producto 2014	<b>IC</b>
Integración de ventas por zonas geográficas	<b>IZ</b>
Presupuesto ejecutado	<b>PE</b>

#### 4.6.1. Estado de Situación Financiera

BG

**"UNIDAD DE ANALISIS, S.A"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE 2014**  
**(EXPRESADOS EN QUETZALES)**

<b><u>Activo</u></b>		357,749,250 $\wedge$
<b><u>No Corriente</u></b>	37,077,441	
Propiedad, Planta y Equipo -Neto	37,067,441 $\times$	
Inversiones en Acciones	<u>10,000</u>	
<b><u>Corriente</u></b>	320,671,809 $\wedge$	
Efectivo	28,137,169 $\times$	
Cuentas Por Cobrar-Neto	124,337,539 $\times$	
Impuestos por recuperar	23,194,209	
Inventarios	143,308,939	
Otras Cuentas Por Cobrar	<u>1,693,954</u>	
		<u><u>357,749,250</u></u> $\parallel$
<b>TOTAL ACTIVO</b>		
<b>Patrimonio y Pasivo</b>		357,749,250
<b><u>Patrimonio</u></b>	201,445,745 $\wedge$	
Capital Suscrito y Pagado	13,515,000	
Reserva Legal	3,240,373 $\times$	
Utilidades Años Anteriores	137,582,038 $\times$	
Utilidad del Periodo	<u>47,108,334</u>	
<b><u>No Corriente</u></b>	1,127,059 $\wedge$	
Provisión Para Indemnizaciones	<u>1,127,059</u> $\times$	
<b><u>Corriente</u></b>	155,176,446 $\wedge$	
Proveedores	106,628,859 $\times$	
Otras Cuentas Por Pagar	43,882,825 $\times$	
Impuestos Por Pagar	<u>4,664,762</u>	
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>		<u><u>357,749,250</u></u> $\parallel$

CPC



#### 4.6.2. Estado de Resultado

ER

**"UNIDAD DE ANALISIS, S.A"**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014**  
**(EXPRESADOS EN QUETZALES)**

#### Ingresos de Operación

Ventas y Servicios Netos	160,744,770
Costo de Ventas	<u>(98,570,130) ^</u>
Utilidad Bruta	62,174,640 //

#### Gastos de Operación

Gastos de Administración	9,157,804
Gastos de Operación Planta	<u>7,846,585</u>
Total Gastos de Operación	17,004,389 ^

#### Ganancia del periodo

Otros Ingresos y Gastos -Neto-	<u>(1,938,083)</u>
GANANCIA DEL PERIODO	47,108,334 *

Impuesto Sobre la Renta	<u>14,603,584</u>
-------------------------	-------------------

GANANCIA NETA	<u>32,504,750 //</u>
---------------	----------------------

CPC CM

#### 4.6.3. Estado de Cambio en el Patrimonio

CP

**"UNIDAD DE ANALISIS, S.A"**  
**ESTADO DE CAMBIO EN EL PATRIMONIO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE 2014**  
**(EXPRESADOS EN QUETZALES)**

DESCRIPCION DE CUENTA	CAPITAL	UTILIDADES RETENIDAS	RESERVA LEGAL	TOTAL
Saldo al 31 de Diciembre 2013	13,515,000	137,582,038 *		151,097,038 *
Utilidad del Periodo		47,108,334		47,108,334
Reserva Legal			3,240,373	3,240,373
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE 2014	<u>13,515,000 ^</u>	<u>184,690,372 ^</u>	<u>3,240,373 ^</u>	<u>201,445,745 //</u>

CPC CM

#### 4.6.4. Estado de Flujos de Efectivo

FE

**ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO  
AL 31 DE DICIEMBRE 2014  
EXPRESADO EN QUETZALES**

**FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN**

<b>GANANCIA DEL EJERCICIO</b>		<b>47,108,334</b>
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>		
Depreciaciones	3,930,789	
Reserva de cuentas malas	<u>346,479</u>	
<b>Cambios netos Activos y Pasivos</b>		
<b>Activos</b>		
Cuentas por cobrar	(11,549,294)	^
Inventarios	(21,789,970)	
Pagos anticipados	-	
Otros activos	<u>(2,546,888)</u>	
<b>Pasivos</b>		
Otras prestaciones laborales	(175,386)	
Impuestos por pagar	813,368	^
Cuentas por pagar	1,039,587	
		<u>(29,931,314)</u>
<b>FLUJOS NETOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>		<b>17,177,020</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSION</b>		
Adquisición equipo de computo y mobiliario	(6,546,304)	
Aumento en inversiones	-	
	-	
<b>FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>		
Pago de dividendos		
		<u>(6,546,304)</u>
<b>EFFECTIVO NETO USADO POR ACTIVIDADES DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO</b>		<b>(6,546,304)</b>
<b>AUMENTO/ DISMINUCION NETO EN EFECTIVO Y EQUIVALENTES</b>		<b>10,630,716</b>
<b>EFFECTIVO, al inicio del periodo 2014</b>		<u>17,506,452</u>
<b>EFFECTIVO, al 31 de Diciembre 2014</b>		<u>28,137,168</u>

CPC



#### 4.7.1. Listada de Precios

La unidad de análisis tiene su presentación para la venta de fertilizante en saco de 46kg, adicional tiene ingresos por servicio de flete y por otros ingresos, tomando se en cuenta para la segmentación todos los productos. Para definir cuáles son los productos más rentables.

**Unidad de Análisis, S.A.**

**Listado de Precios al 31 de Diciembre 2014**

LP

<b>Nombre del Producto</b>	<b>Precio Unitario por Saco de 46 Kg</b>
Amidas	271.40
Nitrato de Amonio	239.66
Sulfato de Amonio	225.40
Magnisal	193.20
Nitrocomplex	172.50
Triple 15	282.90
Urea	257.60
Nitrabor	259.90
Krista Mop	203.78
Krista Map	203.78
Polyfeed	188.60
Nitrato de Potasio Prill	224.94
Calcinit	291.64
Hydran	293.48
Sop	243.34

CPC



#### 4.7.2 Integración de ventas por productos

La unidad de análisis presento información acerca de las ventas para el año 2014 por saco vendido.

**Unidad de Análisis, S.A.**  
**Ingresos al 31 de Diciembre 2014**

IV

SEGMENTOS	Precio Saco	Sacos Vendidos	Total de Ingresos
Amidas	271	34,783	9,440,106
Nitrato de Amonio	240	5,248	1,257,736
Sulfato de Amonio	225	3,886	875,904
Magnisal	193	16,828	3,251,170
Nitrocomplex	173	89,978	15,521,205
Triple 15	283	123,758	35,011,138
Urea	258	16,508	4,252,461
Nitrabor	260	73,055	18,986,995
Krista Mop	204	17,186	3,502,163
Krista Map	204	6,304	1,284,629
Polyfeed	189	74,043	13,964,510
Nitrato de Potasio Prill	225	9,445	2,124,558
Calcinit	292	92,996	27,121,353
Hydran	293	66,289	19,454,496
Sop	243	4,982	1,212,320
Fletes			2,627,246
Otros Ingresos			856,780
<b>Total</b>			<b>160,744,770</b>

CPC

A

CM

### 4.7.3 Integración de costo de venta por producto

La unidad de análisis presento información acerca de los costos de venta para el año 2014 por saco vendido.

**Unidad de Análisis, S.A.**  
**Costo de Ventas al 31 de Diciembre 2014**

IC

SEGMENTOS	Costo por Saco	Sacos Vendidos	Total de Costo de Ventas
Amidas	166	34,783	5,758,465
Nitrato de Amonio	149	5,248	779,796
Sulfato de Amonio	140	3,886	543,061
Magnisal	118	16,828	1,983,213
Nitrocomplex	105	89,978	9,467,935
Triple 15	173	123,758	21,356,794
Urea	157	16,508	2,594,001
Nitrabor	159	73,055	11,582,067
Krista Mop	124	17,186	2,136,319
Krista Map	124	6,304	783,624
Polyfeed	115	74,043	8,518,351
Nitrato de Potasio Prill	137	9,445	1,295,981
Calcinit	178	92,996	16,544,026
Hydran	179	66,289	11,867,242
Sop	148	4,982	739,515
Fletes			1,870,477
Otros Ingresos			749,262
<b>Total</b>			<b>98,570,130 //</b>

CPC



### 4.7.4 Integración ventas por zonas geográficas

Se debe de tomar en cuenta que las áreas geográficas que se deben determinar para promocionar más el producto se determinaran según las zonas en las que se venden, determinando cual es el área que menos comercialización tiene y más para ver cuál es la rentabilidad que se tiene.

Unidad de Análisis, S.A.

Ventas por áreas geográficas al 31 de Diciembre 2014

IZ

Área Geográfica	Saco Vendidos por área	Total de Ingresos
Región Norte	38,117	9,644,686
Región Nororiental	63,529	16,074,477
Región Suroriental	50,823	12,859,582
Región Petén	25,412	6,429,791
Región Metropolitana	95,293	24,111,715
Región Central	133,411	33,756,402
Región Suroccidental	146,116	36,971,297
Región Noroccidental	63,529	16,074,477
Exportación Centro América	19,059	4,822,343
<b>Total</b>	<b>635,289</b>	<b>160,744,770 //</b>

CPC



CM

4.7.5 Presupuesto proyectado vrs. Ejecutado 2014

El Presupuesto Ejecutado Real durante el año 2014 es representado por el gasto de operación planta en el Estado de Resultado. El cual asciende a Q7, 846,584.94 dividido en Planta Pacífico 58 por ciento y el 42 por ciento para Planta Atlántico, esta información fue indicada por la administración.

PE

	Presupuesto Ejecutado	Presupuesto Proyectado	Diferencia	Presupuesto Ejecutado	Presupuesto Proyectado	Diferencia
	San José	San José		Barrios	Barrios	
Sueldos y salarios	1,102,989	1,048,521	-54,468	798,716	525,112	-273,604
Reparación y mantenimiento	710,848	705,210	-5,638	514,752	512,523	-2,229
Alquileres	572,828	725,040	152,212	414,806	525,000	110,194
Luz, teléfono y comunicaciones	314,235	250,153	-64,082	227,549	125,138	-102,411
Gastos recursos humanos	303,601	350,112	46,511	219,849	205,210	-14,639
Combustibles y lubricantes	302,960	298,511	-4,449	219,385	175,850	-43,535
Prestaciones laborales	264,874	125,631	-139,243	191,805	152,362	-39,443
Gastos varios	264,144	275,856	11,712	191,277	185,000	-6,277
Gastos de computación	188,249	175,823	-12,426	136,318	140,000	3,682
Seguridad corporativa	187,332	158,123	-29,209	135,655	175,000	39,345
Seguros	136,049	102,512	-33,537	98,518	75,862	-22,656
Viáticos y gastos de viaje	135,404	114,253	-21,151	98,052	68,963	-29,089
Honorarios	50,837	65,201	14,364	36,813	45,000	8,187
Retención de impuestos y contribuciones	12,760	2,500	-10,260	9,240	1,000	-8,240
No Deducibles	3,909	1,200	-2,709	2,831	500	-2,331
<b>TOTAL</b>	<b>4,551,019.27</b>	<b>4,398,646.00</b>	<b>-152,373.27</b>	<b>3,295,565.67</b>	<b>2,912,520.00</b>	<b>-383,045.67</b>

CP



CM

C-1

C-2

#### 4.7.6. Cartera de Clientes

Se indicó a la administración que presentara la cartera de los clientes mayores, tomando en cuenta el monto vendido indicado en las ventas dentro del Estado de Resultados.

CC

<b>NOMBRE</b>	<b>Monto Anual</b>
1 Agrícola Abedul, S.A.	2,929,258
2 Agroaceites, S.A.	20,532,306
3 Agrofarmers, S.A.	3,279,913
4 Agropecuaria Bellamar Tiquisate	11,064,892
5 Agro servicios Luganobd	9,274,942
6 Alimentos Congelados	18,790,878
7 Alkada de Guatemala, S.A.	5,223,176
8 Apensa El Semillero	8,574,317
9 Centro Agrícola El Sembrador	1,608,781
10 Classic Guatemala, S.A.	10,860,266
11 Comercial Topanga, S.A.	2,267,726
12 Comercializadora Morales	9,245,038
13 Corporacion Caecsa	1,848,148
14 Distribuidora Centro Sur, S.A.	1,864,135
15 Fertiquim, S.A.	16,134,057
16 Fertitecno	10,523,381
17 Insumos Modernos	8,206,841
18 La Viña	2,011,974
19 Productora Agroindustriales	1,323,950
20 Semillas del Campo	8,324,156
21 Resto de Clientes	6,856,635
<b>TOTAL</b>	<b>160,744,770 //</b>

 D

CPC

 CM

## 4.8 Desarrollo de trabajo

Se realizaran pruebas para identificar los umbrales cualitativos sobre productos que pueden dar un mejor análisis de la rentabilidad. Se determinara las regiones con mayores ventas, el presupuesto de cada una de las plantas.

- Prueba de Ganancia Bruta **A**
- Prueba de Zonas Geográficas **B**
- Presupuesto ejecutado 2014 por área geográfica **C**
- Principales Clientes **D**

### 4.8.1 Prueba de Ganancia Bruta

La ganancia Bruta asciende a Q62, 174,640, los productos que califican bajo los umbrales cualitativos según la NIIF son los que sobrepasan el 10% de la ganancia bruta de forma individual.

PT	A
Realizado Por	GR
Fecha	feb-15

SEGMENTOS	Total de Ingresos	Total de Costo de Ventas	Ganancia Bruta	%	Califica
Amidas	9,440,106	5,758,465	3,681,641	6%	
Nitrato de Amonio	1,257,736	779,796	477,940	1%	
Sulfato de Amonio	875,904	543,061	332,844	1%	
Magnisal	3,251,170	1,983,213	1,267,956	2%	
Nitrocomplex	15,521,205	9,467,935	6,053,270	10%	X
Triple 15	35,011,138	21,356,794	13,654,344	22%	X
Urea	4,252,461	2,594,001	1,658,460	3%	
Nitrabor	18,986,995	11,582,067	7,404,928	12%	X
Krista Mop	3,502,163	2,136,319	1,365,844	2%	
Krista Map	1,284,629	783,624	501,005	1%	
Polyfeed	13,964,510	8,518,351	5,446,159	9%	
Nitrato de Potasio Prill	2,124,558	1,295,981	828,578	1%	
Calcinit	27,121,353	16,544,026	10,577,328	17%	X
Hydran	19,454,496	11,867,242	7,587,253	12%	X
Sop	1,212,320	739,515	472,805	1%	
Fletes	2,627,246	1,870,477	756,769	1%	
Otros Ingresos	856,780	749,262	107,518	0%	
<b>Total</b>	<b>160,744,770</b>	<b>98,570,130.01</b>	<b>62,174,640</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Elaboración propia

<b>General</b>		
Segmentos de Operación	45,277,123	73%
Resto de segmentos	16,897,517	27%
<b>Total</b>	<b>62,174,640</b>	<b>//</b>

Fuente: Elaboración propia

Son cinco los segmentos de operación que califican bajo los umbrales cuantitativos de la NIIF 8 que sus resultados combinados son iguales o mayores al 10% del resultado combinado de la compañía, los cuales pueden observarse en el cuadro indicado como “califica” marcados con una x, el cual asciende a Q45, 277,122 y bajo el nombre “el resto de segmentos” el cual asciende a Q16, 897,517. Del total de la ganancia bruta presentado en el Estado de Resultado.

#### **4.8.2 Prueba de Zonas Geográficas**

Se identificara cada una de las regiones en donde la empresa tiene mayor presencia para la comercialización de producto. Los ingresos se determinaran por 8 regiones a nivel nacional y una región en conjunto con el nombre de Exportaciones al resto de Centro América.

Los ingresos geográficos combinados total de la unidad de análisis ascienden a Q160, 744,769. Determinando que debe de existir un 10% en la región para poder analizar individualmente la región.

PT	B
Realizado por	GR
Fecha	feb-15

Área Geográfica	Saco Vendidos por área	Total de Ingresos	%	Califica	Marca
Región Norte	38,117	9,644,686	6%		
Región Nororiental	63,529	16,074,477	10%	X	B-1
Región Suroriental	50,823	12,859,582	8%		
Región Petén	25,412	6,429,791	4%		
Región Metropolitana	95,293	24,111,715	15%	X	B-2
Región Central	133,411	33,756,402	21%	X	B-3
Región Suroccidental	146,116	36,971,297	23%	X	B-4
Región Noroccidental	63,529	16,074,477	10%	X	B-5
Exportación Centro América	19,059	4,822,343	3%		
<b>Total</b>	<b>635,289</b>	<b>160,744,770</b>			

Fuente: Elaboración propia

#### 4.8.2.1 Región Nororiental

La Región Nororiental logro un 10% del total del segmento de regiones, el ingreso de la región asciende a Q16, 074,477. El departamento de la región nororiental con mayor porcentaje de participación de cada uno se los análisis es el departamento de El Progreso los ingresos se estiman por Q4, 983,088 y el Departamento con menos participación Chiquimula se estima ventas por Q3, 054,151.

PT	B-1
Realizado por	GR
Fecha	feb-15

Región Nororiental	Saco Vendidos por Departamento	Total de Ingresos	%
Chiquimula	12,070	3,054,151	19%
El Progreso	19,694	4,983,088	31%
Izabal	16,518	4,179,364	26%
Zacapa	15,247	3,857,874	24%
	<b>63,529</b>	<b>16,074,477</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, porcentajes calculados en base a la información presentada por la empresa.

#### 4.8.2.2 Región Metropolitana

El total de ingreso de la región asciende a Q24, 111,715 la cual corresponde al 15% del total del segmento. El departamento de la región metropolitana con mayor porcentaje de participación de cada uno se los análisis es la zona 4 los ingresos se estiman por Q8, 439,100 y la zona con menos participación es zona 13 se estima ventas por Q3, 616,757.

PT	B-2
Realizado por	GR
Fecha	feb-15

Región Central	Saco Vendidos por Departamento	Total de Ingresos	%
Zona 1	20,965	5,304,577	22%
Zona 4	33,353	8,439,100	35%
Zona 9	26,682	6,751,280	28%
Zona 13	14,294	3,616,757	15%
	<b>95,293</b>	<b>24,111,715</b>	<b>100%</b>

B

11

Fuente: Elaboración propia, porcentajes calculados en base a la información presentada por la empresa

#### 4.8.2.3. Región Central

El total de ingreso de la región asciende a Q33, 756,402 la cual corresponde al 21% del total del segmento. El departamento de la región metropolitana con mayor porcentaje de participación de cada uno se los análisis el departamento de Chimaltenango los ingresos se estiman por Q18, 566,021 y la zona con menos participación es el departamento de Escuintla se estima ventas por Q7, 088,844

PT	B-3
Realizado por	GR
Fecha	feb-15

Región Metropolitana	Saco Vendidos por Departamento	Total de Ingresos	%
Chimaltenango	73,376	18,566,021	55%
Sacatepéquez	32,019	8,101,536	24%
Escuintla	28,016	7,088,844	21%
	<b>133,411</b>	<b>33,756,402</b>	<b>100%</b>

B

Fuente: Elaboración propia, porcentajes calculados en base a la información presentada por la empresa.

#### 4.8.2.4 Región Suroccidental

El total de ingreso de la región asciende a Q36, 971,297 la cual corresponde al 23% del total del segmento por región. El departamento de la región suroccidental con mayor porcentaje de participación de cada uno se los análisis el departamento de Sololá los ingresos se estiman por Q8, 33,685 y la zona con menos participación es el departamento de Retalhuleu se estima ventas por Q4, 436,556.

PT	B-4
Realizado por	GR
Fecha	feb-15

Región Suroccidental	Saco Vendidos por Departamento	Total de Ingresos	%
Quetzaltenango	29,223	7,394,259	20%
Retalhuleu	17,534	4,436,556	12%
San Marcos	24,840	6,285,120	17%
Suchitepéquez	20,456	5,175,982	14%
Sololá	32,146	8,133,685	22%
Totonicapán	21,917	5,545,695	15%
	<b>146,116</b>	<b>36,971,297</b>	<b>100%</b>

B

Fuente: Elaboración propia, porcentajes calculados en base a la información presentada por la empresa.

#### 4.8.2.5 Región Noroccidental

El total de ingreso de la región asciende a Q16, 074,477 la cual corresponde al 10% del total del segmento. El departamento de la región noroccidental con mayor porcentaje de participación es el departamento de Huehuetengo los ingresos se estiman por Q10, 448,410 y con menos participación es el departamento de Quiche se estima ventas por Q5, 626,067.

PT	B-5
Realizado por	GR
Fecha	feb-15

Región Suroccidental	Saco Vendidos por Departamento	Total de Ingresos	%
Huehuetenango	41,294	10,448,410	65%
Quiche	22,235	5,626,067	35%
	<b>63,529</b>	<b>16,074,477</b>	<b>100%</b> //

Fuente: Elaboración propia, porcentajes calculados en base a la información presentada por la empresa

#### 4.8.3 Presupuesto Ejecutado 2014 por área geográfica

En el presupuesto ejecutado 2014 de plantas ascendió a Q7, 846,585 reflejado en el Estado de Resultado. El presupuesto se integró de esta manera: para Planta Pacífico ascendió a un 58% del total de los gastos de operación de planta el cual asciende a Q4, 551,019; el 42% fue ejecutado por la planta Atlántico el cual ascendió a Q3, 295,566. Según lo indicado por la empresa, presentado en la información inicial.

Los gastos de planta Pacífico corresponden un 58% del total de los gastos de operación los cuales asciende a Q4, 551,019, siendo la mayor parte de los gastos sueldos y salarios, reparación de mantenimiento de maquinaria-vehículos y alquileres de maquinarias.

Los gastos de planta Atlántico corresponden un 42% del total de los gastos de operación los cuales asciende a Q3, 295,566., siendo la mayor parte de los gastos sueldos y salarios, reparación de mantenimiento de maquinaria-vehículos y alquileres de maquinarias. La distribución se realizó en base a los umbrales realizados en la prueba de ganancia.

**Unidad de Análisis  
Presupuesto Ejecutado Planta San José al 31 de Diciembre 2014**

PT	C-1
Realizado por	GR
Fecha	feb-15

PLANTA PACIFICO	Producto		Hydran	Nitrorbor	Nitrocomplej	Resto de Segmentos	TOTAL
	Gastos de Operación	Triple 15					
Sueldos y salarios	240,237	186,099	133,492	130,285	106,503	306,373	1,102,989
Reparación y mantenimiento	154,827	119,936	86,032	83,965	68,638	197,450	710,848
Alquileres	124,765	96,649	69,328	67,662	55,311	159,112	572,828
Luz, telefono y comunicaciones	68,442	53,018	38,031	37,117	30,342	87,284	314,235
Gastos recursos humanos	66,126	51,224	36,744	35,861	29,315	84,330	303,601
Combustibles y lubricantes	65,986	51,116	36,667	35,786	29,253	84,152	302,960
Prestaciones laborales	57,691	44,690	32,057	31,287	25,576	73,573	264,874
Gastos varios	57,532	44,567	31,969	31,201	25,505	73,370	264,144
Gastos de computacion	41,002	31,762	22,783	22,236	18,177	52,289	188,249
Seguridad corporativa	40,802	31,607	22,672	22,128	18,089	52,035	187,332
Seguros	29,632	22,954	16,466	16,070	13,137	37,790	136,049
Viatcos y gastos de viaje	29,492	22,846	16,388	15,994	13,074	37,611	135,404
Honorarios	11,073	8,577	6,153	6,005	4,909	14,121	50,837
Retencion de impuestos y contribuciones	2,779	2,153	1,544	1,507	1,232	3,544	12,760
No Deducibles	851	660	473	462	377	1,086	3,909
<b>TOTAL</b>	<b>991,238</b>	<b>767,858</b>	<b>550,799</b>	<b>537,565</b>	<b>439,439</b>	<b>1,264,121</b>	<b>4,551,019</b>

PE

Fuente: Elaboración propia. Realizada en base a los umbrales determinados con anterioridad.

Los gastos de la Planta Atlántico corresponde a un 42% del total de gastos de operación el cual asciende a Q3, 295,565.67, siendo una planta pequeña cuya producción no logra un 35% del total de la comercialización de producto genera un gasto relevante para la unidad de análisis, como en planta Pacifico el mayor pago se debe a salarios, reparaciones y manteamientos de vehículos – maquinaria y alquileres de equipo con que no cuenta la planta.

**Unidad de Análisis**  
**Presupuesto Ejecutado Planta Barrios al 31 de Diciembre 2014**

PT	C-2
Realizado por	GR
Fecha	feb-15

PLANTA ATLANTICO	Producto							Total
	Gastos de Operación	Triple 15	Calcinitt	Hydran	Nitrabor	Nitrocomplex	Resto de Segmentos	
Sueldos y salarios	173,965	134,761	96,667	94,346	77,124	221,857	798,719	
Reparacion y mantenimiento	112,116	86,850	62,299	60,804	49,705	142,981	514,754	
Alquileres	90,347	69,987	50,203	48,998	40,054	115,219	414,808	
Luz , telefono y comunicaciones	49,562	38,393	27,540	26,879	21,972	63,206	227,550	
Gastos recursos humanos	47,884	37,093	26,608	25,969	21,229	61,067	219,850	
Combustibles y lubricantes	47,783	37,015	26,552	25,914	21,184	60,938	219,386	
Prestaciones laborales	41,776	32,362	23,214	22,656	18,521	53,277	191,806	
Gastos varios	41,661	32,273	23,150	22,594	18,470	53,130	191,278	
Gastos de computacion	29,691	23,000	22,817	16,102	13,163	37,865	142,637	
Seguridad corporativa	29,546	22,888	16,418	16,024	13,099	37,680	135,655	
Seguros	21,458	16,622	11,923	11,637	9,513	27,365	98,519	
Viaticos y gastos de viaje	21,356	16,543	5,535	11,582	9,468	27,235	91,720	
Honorarios	8,018	6,211	4,455	4,348	3,555	10,225	36,813	
Retencion de impuestos y contribuciones	2,013	1,559	1,118	1,091	892	2,567	9,240	
No Deducibles	617	478	343	334	273	786	2,831	
<b>TOTAL</b>	<b>717,793</b>	<b>556,035</b>	<b>398,840</b>	<b>389,279</b>	<b>318,221</b>	<b>915,398</b>	<b>3,295,566</b>	

Fuente: Elaboración propia. Realizada en base a los umbrales determinados con anterioridad.

#### 4.8.4 Principales Clientes

La unidad de análisis cuenta con una amplia cartera de clientes los cuales van realizando la compra de fertilizantes según las épocas del año, la comercialización de los productos se en tres condiciones ventas en consignación, ventas contado y ventas crédito. Todo tipo de comercialización es a través de un proceso formal de autorización.

NOMBRE	Monto Anual	% Sobre Ventas	
			Ingresos
1 Agrícola Abedul, S.A.	2,929,258		13%
2 Agroaceites, S.A.	20,532,306		12%
3 Agrofarmers, S.A.	3,279,913		10%
4 Agropecuaria Bellamar Tiquisate	11,064,892		7%
5 Agro servicios Luganobd	9,274,942		7%
6 Alimentos Congelados	18,790,878		7%
7 Alkada de Guatemala, S.A.	5,223,176		6%
8 Apensa El Semillero	8,574,317		6%
9 Centro Agrícola El Sembrador	1,608,781		5%
10 Classic Guatemala, S.A.	10,860,266		5%
11 Comercial Topanga, S.A.	2,267,726		5%
12 Comercializadora Morales	9,245,038		3%
13 Corporacion Caecsa	1,848,148		2%
14 Distribuidora Centro Sur, S.A.	1,864,135		2%
15 Fertiquim, S.A.	16,134,057		1%
16 Fertitecno	10,523,381		1%
17 Insumos Modernos	8,206,841		1%
18 La Viña	2,011,974		1%
19 Productora Agroindustriales	1,323,950		1%
20 Semillas del Campo	8,324,156		4%
21 Resto de Clientes	6,856,635		1%
<b>TOTAL</b>	<b>160,744,770</b>	<b>➔</b>	<b>100%</b> //

CC

El cliente principal para la Unidad de Análisis, S.A. es Agroaceites, S.A. el cual tiene un 13% sobre el total de las ventas, Alimentos Congelados conforma el 12% de las ventas y Fertiquim, S.A. un 10% del total de ingresos.

#### 4.8.5 Índice de Marcas

Será utilizado el siguiente índice de Marcas

CM

#### CEDULA DE MARCAS

<i>Significado</i>	<i>Marca</i>
Conforme con mayor auxiliar	✦
Sumado Vertical	∧
Autorización examinada	∨
Examinados los comprobantes	↵
Sumado vertical y horizontalmente	×
Examinado físicamente	•
Precio unitario comprobado	⊗
Confirmado personalmente	⊙
Partida de diario examinada	✓
Cálculo verificado	≡
Va a	↘
Viene de	↙

## 4.9 Presentación de Información Financiera por Segmentos

Guatemala 15 de Marzo 2015

Junta Directiva

Unidad de Análisis S.A.

Presente

Estimados señores:

A continuación me permito trasladarles el resumen ejecutivo del análisis de Información Financiera por Segmentos al 31 de diciembre 2014 desarrollado para la unidad de análisis. Este documento es emitido a la administración a efectos de proveer el resumen de la preparación de Información Financiera Segmentada partiendo de la información recibida por la administración en el proceso de análisis.

Se revisaron cifras y se realizaron las pruebas indicadas en la Norma Internacional de Información Financiera con sus siglas NIIF 8, Segmentos de Operación, indicándole a la administración un resumen del análisis que se efectuó para determinar, la razón del incremento costo de venta y los gastos más relevantes que perjudican a la utilidad de la empresa. Se determinó los productos y clientes importantes y el área geográfica que representa más rentabilidad.

Con el propósito de presentar este documento en una forma ordenada, se ha dividido en los siguientes apartados:

- I. Antecedentes
- II. Alcance del trabajo
- III. Presentación del trabajo

A continuación se describe cada uno de los apartados enumerados anteriormente.

## I. ANTECEDENTES

La Norma de Información Financiera 8, Información Financiera por Segmentos es aplicada para empresas que cotizan en la bolsa de valores, el caso de la Unidad de Análisis, S.A. La importancia surge debido a que la casa matriz es la que cotiza en la bolsa de valores, es por esa razón que surge la necesidad de presentar información que permita a la Junta Directiva evaluar los segmentos relevantes para identificar la naturaleza y las repercusiones financieras de las actividades empresariales que desarrolla y los entornos económicos en los que opera.

Derivado de lo anterior, y en base a las pruebas realizadas se identificó:

- Segmentos de operación para determinar producto más rentable.
- Análisis del presupuesto basado en los gastos de operación reflejado en los Estados de Resultado
- Segmentos geográficos
- Clientes Principales

## II. ALCANCE DE NUESTRO TRABAJO

Derivado de lo anterior, se ha realizado un análisis económico para establecer cuáles son los segmentos operativos que tienen mayor participación en la rentabilidad de la empresa, áreas geográficas, principales clientes y cuál es el gasto más representativo que puede afectar la rentabilidad.

## III. PRESENTACIÓN DEL TRABAJO

Al analizar la información financiera de los segmentos operativos de la empresa Unidad de Análisis, S.A. se presenta la información determinada:

**Cuadro 1**  
**Integración de Segmento de Negocio**

<b>SEGMENTOS</b>	<b>Total de Ingresos</b>	<b>Total de Costo de Ventas</b>	<b>Ganancia Bruta</b>
Nitrocomplex	15,521,205	9,467,935	6,053,270
Triple 15	35,011,138	21,356,794	13,654,344
Nitrabor	18,986,995	11,582,067	7,404,928
Calcinit	27,121,353	16,544,026	10,577,328
Hydran	19,454,496	11,867,242	7,587,253
<b>Total</b>			<b>45,277,123</b>

Fuente: Elaboración propia, tomado de los Papeles de Trabajo

**Triple 15;** es un fertilizante de uso muy extendido, que se utiliza en climas tropicales de alta precipitación es un fertilizante de propósito general que puede apoyar al mejoramiento de una variada gama de cultivos. Representa un 22% del total de los ingresos, utilidad, activos y pasivos, el total de ingresos asciende a Q35, 011,129.

**Calcinit;** es un fertilizante soluble compuesto de nitrógeno y calcio utilizado en sistema de riego el cual es un producto inflamable pero es de calidad para una mejor cosecha, utilizado en Guatemala para la cosecha de maíz principalmente. Representa el 17% del total de los ingresos, utilidad, activos y pasivos, el total de ingresos asciende a Q27, 121,212

**Hydran;** fertilizante que tiene nitrógeno puede ser utilizado en cultivos como café, aguacate, banano, hortalizas y helechos. Representa el 12% del total de los ingresos, utilidad, activos y pasivos, el total de ingresos asciende a Q19, 454,545.

**Nitrabor;** fertilizante de calcio más boro es un fertilizante granular, logra un balance nutricional adecuado y es un fertilizante adecuado para como café, aguacate, papaya, plantas ornamentales y helechos. Representa el 12% del total de los ingresos, utilidad, activos y pasivos, el total de ingresos asciende a Q18, 987,112.

**Nitrocomplex;** es un fertilizante mono grano de color gris, cada grano contiene todos los elementos declarados, en la misma proporción, lo que proporciona una excelente distribución de los nutrientes asegurando un suministro adecuado y equilibrado, utilizado

para hortalizas y café. Representa el 10% del total de los ingresos, utilidad, activos y pasivos, el total de ingresos asciende a Q15, 521,254.

Las zonas geográficas más rentables para la unidad de análisis son las siguientes:

**Cuadro 2**  
**Integración de Segmento Área Geográfica**

<b>Área Geográfica</b>	<b>Saco Vendidos por área</b>	<b>Total de Ingresos</b>
Región Nororiental	63,529	16,074,477
Región Metropolitana	95,293	24,111,715
Región Central	133,411	33,756,402
Región Suroccidental	146,116	36,971,297
Región Noroccidental	63,529	16,074,477

Fuente: Elaboración propia, tomado de los Papeles de Trabajo

Dentro del plan de crecimiento se tiene la visión de ampliar las ventas a Centro América, logrando impulsar los principales productos los cuales fueron descritos en con anterioridad.

Considerar que la empresa debe de buscar e impulsar el resto que conforman el segmento y dar a tener más asistencia y marketing a los otros segmentos, verificando la zona fuerte de uso para poder comercialización y promocionar el producto.

Realizar asistencias técnicas y charlas a los agricultores para que logren comprender la importancia de utilizar un fertilizante adecuado a cada cultivo, mostrando la calidad de los productos de la unidad de Análisis.

La región con mayor representatividad tiene en ventas es el área Suroccidental y el área central.

## **Análisis del presupuesto ejecutado basado en los gastos de operación**

La región con mayor gastos de operación es la Suroccidental la cual asciende a Q1, 804,714.54 del total de los gastos de operación, analizando es la zona con mayor participación de ventas con la que se cuenta, la región con menos gastos de operación es el rubro de exportaciones que se tiene a Centro América por un monto de Q235, 397.55 a raíz que las exportaciones no se realizan con mayor auge como lo espera la administración.

### **Conclusiones del análisis**

- Los gastos que afectan directamente la rentabilidad de la empresa son: Contratación de personal temporal en época de barcos, reparaciones, mantenimientos y alquileres de bodegas y maquinarias. Los cuales repercuten en el alza en los precio de venta, muchos agricultores indican que el costo del producto es alto a comparación de otros que se encuentran en el mercado.
- Al analizar la información financiera por segmentos geográficos de la unidad de análisis se observó que los ingresos de los segmentos oscilan entre el 10% y 23% de los segmentos de regiones, la región con menos ventas son los países del resto de Centro América el cual es de un 3% se tiene una amplias expectativas sin embargo no se tiene suficiente publicidad y asistencias para las ventas.
- La relación de los segmentos operativos y segmentos geográficos la mayor concentración de ingresos es la parte Suroccidental del país que lo integra los departamentos de Quetzaltengo, Retalhuleu, San Marcos, Suchitepéquez, Sololá y Totonicapán, la cual es administrada por la Planta de Pacífico. Por lo que concluimos que la planta más rentable por la zona en la que queda ubicada es la Planta de Pacífico.
- La zona menos rentable es Petén debido a que por el lugar geográfico en donde se encuentra es muy difícil la publicidad y comercialización, adicional no hay un supervisor de ventas por esa zona. La cual está administrada por Planta Atlántico.

- La Planta con mayor gasto en el presupuesto es la planta del Pacífico, cuyos rubros mayor son salario y mantenimientos, los cuales se deben a que se contrata personal temporal las temporadas de descarga de barco, no se cuenta con el suficiente equipo y maquinaria para ser utilizado en las descargas de barcos por lo que se ve en la necesidad de contratar empresas de arrendamientos.

### **Recomendaciones del análisis**

- Considerar los gastos que pueden afectar al costo del producto como lo es transporte, arrendamientos de maquinarias y personal. Para poder tener un costo de ventas competitivo al resto de empresas comercializadoras de fertilizantes.
- Tener personal que pueda visitar los países de Centro América para ampliar el mercado de negocios, realizar los registros de producto en la región para evitar que al realizar una exportación esta no se realice por falta de registros de marca de producto.
- La Planta Pacífico es una planta rentable debido a la posición en la que se encuentra debido a que los clientes se posicionan en esa zona geográfica, no obstante la planta cuenta con un deterioro la cual afecta para el gasto de mantenimientos, se debe considerar la compra de una nueva planta para que tenga mayor espacio y mejores condiciones de infraestructura.
- Incorporar para la zona de Petén un supervisor de venta para comercializar el producto, considerando que se cuenta con una planta en la parte del Atlántico que puede cubrir la zona.

## CONCLUSIONES

1. Se comprobó la hipótesis, al segmentar información se logró determinar los productos más rentables para la venta, los principales clientes y las causas de que exista un elevado costo de venta, segmentar información es importante para el gobierno corporativo, pues funciona como herramienta que puede utilizar, para poder medir y analizar la rentabilidad a detalle de los productos, zonas geográficas, tipo de gastos y costos que pueden afectar la venta y tomar decisiones fundamentales en la suficiencia y competencia de la información respecto a los riesgos y rendimientos en sus diferentes segmentos
2. Preparar información contable en una empresa multinacional permitirá se tenga un desglose por segmentos de cada uno de los componentes que pueden ser importantes tanto en riesgos como en rentabilidad para tomar decisiones acorde a las necesidades de crecimiento, se consideró que los excesos de gastos, alzas en el costo de ventas y la falta de evaluación de los principales clientes y productos se debe a que no se tiene un adecuado proceso de segmentación de información.
3. Realizar procedimientos y políticas que lleven a presentar información más segmentada de los rubros, para determinar los principales clientes y productos que se tienen para la comercialización, determinando cuales a los que se debe de identificar como bajos para lograr mejorarlos.
4. El Contador Público y Auditor como asesor externo prepara Información Financiera por Segmentos, presentando un informe el cual tiene como propósito determinar los productos y zonas geográficas más rentables, y los riesgos económicos de la empresa con el presupuesto ejecutado en el año, cuya información es de beneficio a la casa matriz de la unidad de análisis que cotiza en la bolsa de valores, sirviendo como herramienta para la evaluación de información en grandes volúmenes.

## RECOMENDACIONES

1. Que el gobierno corporativo suministre la información financiera de la empresa comercializadora de fertilizantes químicos, bajo la Norma Internacional de Información Financiera es una forma que le permite la Casa Matriz evaluar el rendimiento de su sucursal para poder cotizar en la bolsa de valores, la cual sirva como herramienta en la toma de decisiones en la evaluación de rentabilidad.
2. El análisis a detalle de los componentes que tienen deficiencia en los segmentos operativos y segmentos de zonas geográficas, es necesario para determinar cuáles son los riesgos que se pueden tener en cada uno de los segmentos presentados, la necesidad del conocimiento de indicadores pueden aumentar la calidad de presentación de información.
3. Crear una política que indique cual se determinen cuáles serán los gastos directos e indirectos que afecten directamente al proceso productivo. Determinar en base a segmentación los principales clientes y zonas bajas para poder mejorar el clima de ventas.
4. La unidad de análisis objeto de estudio, debe preparar información segmentada como se realizó en la evaluación realizada por el Contador Público y Auditor Externo, con el propósito de identificar los segmentos de operación de negocios que generan rentabilidad en forma separada, lo cual tendrá decisiones oportunas.

## GLOSARIO

**ADEUDO:** Monto a que asciende la obligación tributaria aduanera.

**AMORTIZACION:** referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de **depreciación** en cualquiera de sus métodos.

**ARRIBO:** Llegada de vehículos y unidades de transporte a un puerto aduanero. Obliga a presentarlos para ejercer el control aduanero de recepción.

**ARRIBO FORZOSO:** El arribo de un medio de transporte a un punto distinto del lugar de destino, como consecuencia de circunstancias ocurridas por caso fortuito o fuerza mayor debidamente comprobadas por la Autoridad Aduanera.

**AUXILIARES:** Son los auxiliares de la función pública aduanera definidos en el Código.

**BULTO:** Unidad utilizada para contener mercancías. Puede consistir en cajas, fardos, cilindros y demás formas de presentación de las mercancías, según su naturaleza.

**CARTA DE PORTE:** Es el documento que contiene un contrato de transporte terrestre en el que se consigna la descripción de las mercancías transportadas, las condiciones en que se realiza el transporte y se designa al consignatario de ellas.

**CERTIFICADO DIGITAL:** Una estructura de datos creada y firmada digitalmente por un certificador, cuyo propósito primordial es posibilitar a sus suscriptores la creación de firmas digitales, así como la identificación personal en transacciones electrónicas.

**CERTIFICADOR:** La persona jurídica pública o privada, nacional o extranjera, prestadora del servicio de creación, emisión y operación de certificados digitales.

**C.F., C/F, CF o C F:** Se refiere a Consumidor Final.

**CÓDIGO:** El Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA).

**COGUANOR:** Se refiere a las Siglas de Comisión Guatemalteca de Normas

**COMITÉ ADUANERO:** Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.

**CONSOLIDACIÓN DE MERCANCIAS:** Actividad que permite agrupar diferentes embarques (cargas) de uno o varios consignatarios, para ser transportados bajo un solo documento de transporte madre.

**CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:** Título representativo de mercancías, que contiene el contrato celebrado entre el remitente y el transportista para transportarlas al territorio nacional y designa al consignatario de ellas.

**DEPRECIACIÓN:** En el ámbito de la **contabilidad** y **economía**, el término **depreciación** se refiere a una disminución periódica del valor de un bien material o inmaterial.

**DESCONSOLIDACIÓN DE MERCANCIAS:** Actividad que permite desagrupar embarques consolidados en un mismo documento de transporte u otro equivalente y que vienen destinados a diferentes consignatarios, presentando cada embarque individual con su respectivo documento de transporte hijo.

**DESEMBARQUE:** Proceso mediante el cual se descargan las mercancías de los medios de transporte.

**DOCUMENTO ELECTRÓNICO:** Cualquier información, expresada o transmitida por un medio electrónico o informático.

**DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** Es el que contiene el contrato celebrado entre el remitente y el porteador para transportar mercancías por vía marítima, terrestre o aérea o una combinación de éstas (multimodal).

**DPI:** Se refiere a Documento Personal de Identificación

**DUDA RAZONABLE:** Es el derecho que tiene la Autoridad Aduanera de dudar sobre la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados como prueba del valor declarado, que le surge como resultado del análisis comparativo del valor declarado, con la información disponible de valores de transacción de mercancías idénticas o similares a las objeto de valoración, y en ausencia de éstos, con base a precios de referencia contenidos en fuentes de consulta especializadas como listas de precios, libros, revistas, catálogos, periódicos y otros documentos.

**EMBARQUE:** Proceso mediante el cual se cargan las mercancías en los medios de transporte.

**EXAMEN PREVIO:** El reconocimiento físico de las mercancías, previo a su despacho, para determinar sus características generales y los elementos determinantes de las obligaciones tributarias aduaneras y demás requisitos que se requieren para la autorización del régimen u operación aduanera a que serán destinadas.

**EXENCIÓN:** Dispensa temporal o definitiva de pago de los tributos a la importación o exportación de mercancías.

**FALTANTE:** Las mercancías que, declaradas en el manifiesto, no hayan sido descargadas por el medio de transporte.

**FIRMA ELECTRÓNICA O DIGITAL:** Conjunto de datos adjunto o lógicamente asociado a un documento electrónico, que permita verificar su integridad, así como identificar en forma unívoca y vincular jurídicamente al autor con el documento.

**FODA:** Es el estudio de la situación de una empresa u organización a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tal como indican las siglas de la palabra y, de esta manera planificar una estrategia del futuro.

**FRANQUICIA:** Es la exención total o parcial de los tributos que se concede legalmente a las mercancías importadas para un fin determinado o por determinadas personas.

**GARANTÍA:** Caución que se constituye de acuerdo con lo establecido en el presente Reglamento, con el objeto de asegurar el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera eventualmente exigible y las sanciones pecuniarias por el incumplimiento de las obligaciones establecidas por el presente Reglamento.

**GUÍA AÉREA:** Documento equivalente al conocimiento de embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancías, mediante el cual la empresa de aeronavegación reconoce el hecho del embarque de mercancías y expresa las condiciones del transporte convenido.

**INTEGRIDAD:** Propiedad de un documento electrónico que denota que su contenido y características de identificación han permanecido inalterables desde el momento de su emisión.

**IVA:** Se refiere a Impuesto al Valor Agregado.

**LEVANTE:** Es el acto por el cual la Autoridad Aduanera permite a los declarantes disponer de las mercancías que han sido objeto de despacho aduanero.

**MANIFIESTO DE CARGA:** Documento presentado por el responsable de transportar las mercancías, con anterioridad o a la llegada o a la partida del medio de transporte y que contiene la información requerida en el presente Reglamento.

**MERCANCÍA:** Bienes corpóreos e incorpóreos susceptibles de intercambio comercial.

**MERCANCÍA EXTRANJERA:** Es la que proviene del exterior y cuya importación no se ha consumado legalmente.

**NIT:** Se refiere a Número de Identificación Tributaria

**NO REPUDIACIÓN:** Es un mecanismo técnico-legal que garantiza que las partes, en una comunicación o transacción, no puedan luego negar o rechazar que esa comunicación se dio, o bien que no existe obligación derivada de la transacción.

**OPERACIÓN ADUANERA:** Actividad física, autorizada por el Código, este Reglamento u otra normativa relacionada, de la que son objeto las mercancías y que se efectúa bajo control aduanero.

**RESTRICCIONES Y REGULACIONES NO ARANCELARIAS:** Son todas aquellas licencias, permisos, certificados o autorizaciones, de carácter no tributario, determinadas y exigidas por legislación nacional o convenios internacionales para el ingreso o salida de mercancías.

**SAT:** Siglas cuya definición es Superintendencia de Administración Tributaria.

**SEGMENTO DE OPERACIÓN:** Es un componente de una entidad.

**SOBRANTE:** Las mercancías descargadas del medio de transporte en que ingresaron al territorio aduanero, que representen un exceso de las incluidas en el manifiesto de carga.

**SUSCRIPTORES:** Las personas a cuyo favor se emite un certificado digital y que lo emplean para los propósitos señalados en este Reglamento.

**TRÁMITE ADUANERO:** Toda gestión relacionada con operaciones o regímenes aduaneros, realizada ante el Servicio Aduanero.

**UNIDADES DE TRANSPORTE:** Cualquier medio de transporte que se utilice para el ingreso, tránsito, traslado, transbordo o salida de mercancías hacia, desde o a través del territorio aduanero, tales como: contenedores, camiones, tracto camiones, furgones, plataformas, naves aéreas o marítimas, vagones de ferrocarril y otros medios de transporte similares.

**VEHÍCULO:** Cualquier medio automotor de transporte de personas, carga o unidades de transporte. Para los efectos de este Reglamento, un vehículo con compartimiento de carga se considerará como unidad de transporte. a) Zona primaria o de operación aduanera; b) Zona secundaria o de libre circulación; y c) Zona de vigilancia especial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Acuerdo Gubernativo No. 5-2013 Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta.
2. Asamblea Nacional Constituyente-Constitución Política de la República de Guatemala- Guatemala: Asamblea Constituyente, 1985- 94 pg.
3. Benavides Pañeda, Javier – Administración- México: Editorial McGraw-Hill Interamericana, año 2004- 349 pág.
4. Congreso de la República de Guatemala - Decreto No. 2-70 y sus Reformas Código de Comercio.
5. Congreso de la República de Guatemala - Decreto No. 6-91 y sus reformas- Código Tributario.
6. Congreso de la República de Guatemala - Decreto No. 27-92- Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas, Acuerdo- Gubernativo No. 424-2006.
7. Congreso de la República de Guatemala- Decreto No. 73-2008- Ley del Impuesto de Solidaridad.
8. Congreso de la República de Guatemala- Decreto 20-2006 Ley denominada disposiciones legales para el fortalecimiento de la administración tributaria.
9. Congreso de la República de Guatemala- Decreto No. 10-2012- Ley actualización Tributaria
10. Congreso de la República de Guatemala- Decreto 4-2012 Disposiciones para el fortalecimiento del Sistema Tributario y del combate a la defraudación y contrabando.

11. Congreso de la Republica, Acuerdo Gubernativo No. 746-83. Reglamento sobre abonos y fertilizantes de uso agrícola, su registro, importación, exportación, formulación, reenvase, almacenamiento y comercialización.
12. González Arias, Julio Inversión y Financiación en la Empresa, Editorial Universitaria Ramos Areces, España, 2012, 440 paginas.
13. Joaquín A. Moreno Fernández, Estados Financieros Análisis e Interpretación Cuarta Reimpresión, compañía Editorial Continental, México 2009, 359 páginas.
14. Lawrence J. Gitman - Principios de Administración Financiera – México: decimosegunda edición – Pearson Educación, año 2012 - 580 pág.
15. Morales Prillwitz, Alma Patricia-Participación del Contador Público y Auditor como asesor en una Institución Autónoma, en la Evaluación de las Principales Causas de Incumplimiento a los Regimes de Seguridad Social, Tesis del Contador Público y Auditor, Universidad de San Carlos de Guatemala, Julio 2008-106 Paginas.
16. Norma de Información Financiera IFRS, NIIF 8, Segmentos de Operación emitida el 1 de enero de 2012. Incluye las NIIF con fecha de vigencia posterior al 1 de enero de 2012.
17. Perdomo Salguero, Mario Leonel. Contabilidad IV. Editores ECA., tercera Edición, Guatemala. 2010. 167 páginas.

## **WEBGRAFÍA**

18. <https://es.wikipedia.org/wiki/Multinacional>
19. [https://es.wikipedia.org/wiki/Gobierno\\_corporativo](https://es.wikipedia.org/wiki/Gobierno_corporativo)
20. <http://www.degerencia.com/tema/ventas>