

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**“EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO
ANALISTA FINANCIERO EN LA APLICACIÓN DE
RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS PARA
UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA
DE PREMEZCLAS PARA PASTELES”**

TESIS

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

POR

ALAN RENÉ VELÁSQUEZ FUENTES

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADO



Guatemala, abril de 2017

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

Decano	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo	MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal Tercero	Vacante
Vocal Cuarto	P.C. Marlon Geovani Aquino Abdalla
Vocal Quinto	P.C. Carlos Roberto Turcios Pérez

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

Área Matemática-Estadística	Lic. Juan Alberto Vallejo Martínez
Área Contabilidad	Lic. Guillermo Javier Cuyún González
Área Auditoría	Lic. Sergio Arturo Sosa Rivas

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

Presidente	Licda. MSc. Miriam Alicia Guerrero Rodríguez
Secretario	Lic. Hugo Francisco Herrera Sánchez
Examinador	Lic. Herson Ulises Fuentes Velásquez

Guatemala, 27 de Julio de 2,016

Licenciado:
Luis Antonio Suárez Roldán
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Su despacho

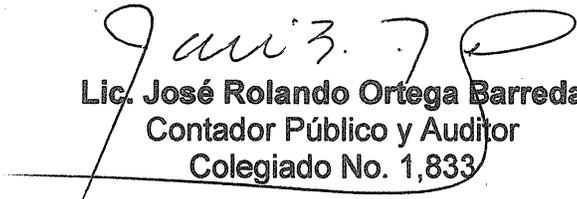
Respetable Señor Decano:

De conformidad con la designación de esa Decanatura recaída en mi persona, según Dictamen-Auditoría No.291-2014 de fecha 24 de Septiembre 2,014, he procedido a asesorar el trabajo de tesis elaborado por el estudiante **Alan René Velásquez Fuentes** denominado **"El Contador Público y Auditor Como Analista Financiero en la Aplicación de Razones e Indicadores Financieros para una Empresa Dedicada a la Compra y Venta de Premezclas para Pasteles"**, el cual deberá presentar para someterse al Examen Privado de Tesis previo a optar al título de Contador Público y Auditor, en el grado académico de Licenciado.

En dicho trabajo el estudiante identificado anteriormente, desarrolla con bastante propiedad los aspectos de mayor relevancia del tema indicado, habiendo cubierto los contenidos básicos trazados en su plan de investigación.

Por lo anterior, recomiendo que el presente trabajo sea sometido al proceso de Examen Privado de Tesis, ya que reúne los requisitos profesionales exigidos por la Universidad de San Carlos de Guatemala y estimo que es un buen aporte para estudiantes, profesionales y para todos aquellos interesados en conocer sobre el tema en mención.

Atentamente,


Lic. José Rolando Ortega Barreda
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 1,833

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS

EDIFICIO 'S-8'
Ciudad Universitaria zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, GUATEMALA,
DIECIOCHO DE NOVIEMBRE DE DOS MIL DIECISÉIS.**

Con base en el Punto CUARTO, inciso 4.5, subinciso 4.5.1 del Acta 23-2016 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 8 de noviembre de 2016, se conoció el Acta AUDITORÍA 190-2016 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 07 de septiembre de 2016 y el trabajo de Tesis denominado: "EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ANALISTA FINANCIERO EN LA APLICACIÓN DE RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS PARA UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA DE PREMEZCLAS PARA PASTELES", que para su graduación profesional presentó el estudiante **ALAN RENÉ VELÁSQUEZ FUENTES**, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO

LIC. LUIS ANTONIO SUÁREZ ROLDÁN
DECANO

m.ch



DEDICATORIA

- A DIOS: Por haberme otorgado la sabiduría, fortaleza y perseverancia para poder alcanzar esta meta.
- A MIS PADRES: René Velásquez y María Isabel Fuentes García, con infinita gratitud por su amor, guía, consejos y compañía.
- A MIS ABUELITOS: Catarino Fuentes y Basilia García, por los valores transmitidos y su compañía en todo momento.
- A MI ESPOSA: Franciny Gabriela Leonardo Alvarado, porque en todo momento has estado junto a mi apoyándome para alcanzar mis objetivos.
- A MIS HIJOS: Allison Sofía y Emilio Alejandro, por ser una inspiración para lograr mis metas.
- A MIS HERMANAS: Lilian Lorena y Alexandra Elisabeth, por la fuerza que me transmiten.
- A MIS TÍOS, TÍAS Y PRIMOS: Con mucho cariño.
- A MIS AMIGOS: Por estar conmigo y compartir sus experiencias.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Especialmente a la Facultad de Ciencias Económicas, por la formación académica.
- A MI ASESOR: Licenciado José Rolando Ortega Barreda por su experiencia profesional y conocimientos.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I	
EMPRESA COMERCIAL DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA DE PREMEZCLAS PARA PASTELES	
1.1. Definición empresa	1
1.2. Finalidades económicas y sociales de las empresas	1
1.3. Entorno empresarial	3
1.3.1. Empresas de un solo dueño	3
1.3.2. Sociedades	4
1.3.3. Corporaciones	5
1.4. Clasificación de la empresa	5
1.4.1. Por su tamaño	5
1.4.2. Por su finalidad	6
1.4.3. Por su actividad económica	7
1.4.4. Por su filosofía y valores	8
1.5. Empresa dedicada a la venta de premezclas	9
1.5.1. Definición premezcla	9
1.5.2. Mezclas y premezclas	10
1.5.3. Características de las premezclas	12
1.5.4. El futuro de las premezclas	14
1.6. Instituciones reguladoras	14
1.6.1. El Estado	14
1.6.2. Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social	15
1.6.3. Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-	16
1.7. Marco tributario aplicable a empresas dedicadas a la venta de premezclas para pasteles	16
1.7.1. Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), Decreto Número 26-92 y sus reformas	17

1.7.2.	Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), Decreto Número 27-92 y sus reformas	17
1.7.3.	Ley del Impuesto de Solidaridad (ISO), Decreto Número 73-2008 y sus reformas	18

CAPÍTULO II ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

2.1.	Estados financieros	19
2.2.	Conjunto de estados financieros	20
2.2.1.	Estado de situación financiera	20
2.2.2.	Estado de resultados	21
2.2.3.	Estado de flujos de efectivo	21
2.2.4.	Estado de cambios en el patrimonio	21
2.2.5.	Notas a los estados financieros	22
2.3.	Análisis financieros	22
2.3.1.	Definición	22
2.3.2.	Objetivo del análisis financiero	23
2.4.	Métodos para el análisis financiero	23
2.4.1.	Método de análisis vertical	23
2.4.2.	Método de análisis horizontal	25
2.4.3.	Método de indicadores o razones financieras	27
2.5.	Riesgos financieros	28
2.5.1.	Definición riesgo	28
2.5.2.	Clasificación de los riesgos financieros	29
2.6.	Indicadores financieros	31
2.6.1	Definición razón financiera	34
2.6.2	Reseña histórica	34
2.6.3	Aplicación de razones financieras	36
2.6.4	Comparaciones internas	36
2.6.5	Comparaciones externas y fuentes de razones industriales	37
2.6.7.	Partes interesadas	38

2.6.8.	Precauciones en el uso de análisis de indicadores financieros	38
2.6.9.	Categorías de los indicadores financieras	39

CAPÍTULO III

EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ANALISTA FINANCIERO

3.1.	Definición del Contador Público y Auditor	54
3.2.	Características del Contador Público y Auditor	54
3.3.	Responsabilidades del Contador Público y Auditor	55
3.4.	Normativa aplicable	56
3.4.1.	Código de ética profesional del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala	56
3.5.	El Contador Público y Auditor como analista financiero	59

CAPÍTULO IV

EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ANALISTA FINANCIERO EN LA APLICACIÓN DE RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS PARA UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA DE PASTELAS PARA PASTELES (CASO PRÁCTICO)

4.1.	Características de la empresa objeto de estudio	60
4.1.1.	Misión	61
4.1.2.	Visión	61
4.1.3.	Organigrama	62
4.1.4.	Productos	63
4.2.	Presentación del estado de resultados y del estado de situación financiera	64
4.2.1.	Estado de resultados del periodo 01 de enero al 31 de diciembre 2014	64
4.2.2.	Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2014	65
4.2.3.	Estado de resultados del periodo 01 de enero al 31 de diciembre 2015	66
4.2.4.	Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2015	67
4.3.	Análisis de los estados financieros	68
4.3.1.	Solicitud de la junta directiva	68

4.3.2.	Aplicación de índices financieros	69
4.4.	Informe para junta directiva	86
	CONCLUSIONES	101
	RECOMENDACIONES	103
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	104

INTRODUCCIÓN

El concepto de un pastelero en América Latina es el mismo al de un artesano: un artista cuya inspiración lo lleva a crear conceptos únicos. Una pastelería es vista como un punto de expresión artesanal, dónde los pasteleros construyen desde cero sus deliciosas creaciones. Sin embargo, conforme los negocios crecen y los puntos de venta aumentan, otros retos se presentan. La necesidad por estandarizar un producto e incrementar nuevas líneas reducen significativamente los tiempos de producción dentro de las pastelerías; con esto, los artistas pasteleros buscan soluciones completas para mantener la rentabilidad de su negocio. Es así como nacen las mezclas para pasteles.

Todos los ingredientes, perfectamente medidos deben ser mezclados, apegándose estrictamente a la instrucción del artista pastelero, para lograr la recreación exacta del producto. Con la expansión de un negocio, y apertura de nuevos puntos de venta surge la necesidad de estandarizar la calidad de un producto. Encontrar en todos los puntos de venta bajo un mismo nombre, la misma calidad, sabor y frescura se convierte en un verdadero reto. Con este nuevo reto o la búsqueda de una necesidad, en un producto estándar, nace la opción de este negocio y empresa que busca explotar el mercado con productos de ingredientes comunes que den un mismo resultado sin importar condiciones exteriores.

Posterior a enfocarse sobre las características de la empresa que se estudia se realiza la investigación sobre el análisis de estados financieros; el cual corresponde al proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo principal de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros; así mismo se busca proporcionar los datos más sobresalientes de forma concreta para la toma de decisiones que resulten benéficas para la empresa.

El análisis de estados financieros es un componente indispensable de la mayor parte de las decisiones sobre préstamo, inversión y otras cuestiones próximas, al facilitar la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa.

Para llevar a cabo el análisis de estados financieros se debe estar familiarizado con los elementos de los estados financieros como son el activo, pasivo, capital, ingreso y egresos; y aunque no deben ser manejados con la profundidad de un contador, se debe saber qué es lo que representa cada cuenta en los estados financieros y realizar los cambios necesarios en la empresa, donde su principal entorno en la evaluación es: la rentabilidad, endeudamiento, solvencia, rotación y liquidez. Estos entornos de evaluación, permitirán a los administradores de la empresa identificar de mejor manera en dónde se tienen problemas e identificar las alternativas de solución para obtener resultados óptimos.

Dos de las formas para realizar un adecuado análisis de los estados financieros son: métodos de análisis horizontal y vertical; y uso de razones financieras.

El método horizontal consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas de un periodo a otro; mientras que el método vertical consiste en tomar un estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base.

El análisis de razones evalúa el rendimiento de la empresa mediante métodos de cálculo e interpretación de razones financieras. La información básica para el análisis de razones se obtiene del estado de resultados y del estado de situación financiera de la empresa; siendo los resultados obtenidos de aplicar las razones, importante para sus accionistas, sus acreedores y para la propia gerencia.

Los objetivos de esta investigación fueron dar a conocer, familiarizar, aplicar e informar los resultados obtenidos, del Contador Público y Auditor en su papel como analista financiero, sobre la aplicación de los indicadores financieros básicos a una empresa dedicada a la compra y venta de premezclas para pasteles.

Para cumplir los objetivos planificados se utilizó como metodología de investigación, el método científico en sus tres fases: indagatoria por medio de la recolección de información; demostrativa en donde se efectuó el análisis de la información obtenida y expositiva a través de la conceptualización expuesta en el presente trabajo de tesis.

El presente trabajo de tesis está organizado de la manera siguiente:

El capítulo I describe la definición de empresas y su clasificación, realiza un enfoque sobre las empresas dedicadas a la venta de premezclas para pasteles, sus características, las entidades reguladoras y el marco tributario al que están afecto.

El capítulo II expone el análisis de estados financieros desde una definición de cada elemento que compone el conjunto de estados financieros, las metodologías de análisis y los riesgos financieros a los que se encuentra afecta cada empresa. Aborda los riesgos financieros, la definición e historia, quienes son los interesados en este tipo de análisis y la clasificación o categorías de las razones financieras que describen la liquidez, el endeudamiento, la eficiencia administrativa y la rentabilidad de las empresas.

El capítulo III describe la definición del Contador Público y Auditor las características y responsabilidades de la profesión, el código de ética al cual queda afecto y su función como analista financiero.

En el capítulo IV, se desarrolla el caso práctico de una empresa dedicada a la compra y venta de premezclas para pasteles, con la presentación de los estados financieros en donde la empresa se divide en cuatro regiones de distribución, la aplicación de indicadores por cada zona y a nivel consolidado, el análisis de los resultados y el informe a la administración.

Por último se presentan las conclusiones y recomendaciones que sustentan los aspectos más importantes del proceso de elaboración del trabajo de tesis, además de las referencias bibliográficas consultadas.

CAPÍTULO I

EMPRESA COMERCIAL DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA DE PREMEZCLAS PARA PASTELES

Una empresa es una organización, institución o entidad dedicada a actividades en la persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. Las empresas son el motor propulsor del desarrollo económico de los países, es decir, es la célula de la actividad económica.

Las premezclas es el conjunto preciso de ingredientes funcionales en polvo para pastelería con multipropósito; ideales para la elaboración de tortas, galletas, y otros tipos de postres.

1.1. Definición empresa

“La empresa es la unidad económico-social en la cual a través del capital, el trabajo y la coordinación de recursos se producen bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad”. (9:188)

1.2. Finalidades económicas y sociales de las empresas

La empresa, además de ser una célula económica, es una célula social. Está formada por personas y para personas. Está insertada en la sociedad a la que sirve y no puede permanecer ajena a ella. La sociedad le proporciona la paz y el orden garantizados por la ley y el poder público; la fuerza de trabajo y el mercado de consumidores; la educación de sus obreros, técnicos y directivos; los medios de comunicación y la llamada infraestructura económica. La empresa recibe mucho de la sociedad y existe entre ambas una interdependencia inevitable. Por eso no puede decirse que las finalidades económicas de la empresa estén por

encima de sus finalidades sociales. Ambas están también indisolublemente ligadas entre sí y se debe tratar de alcanzar unas, sin detrimento o aplazamiento de las otras.

Esto es lo que conocemos como responsabilidad social empresarial, el rol que la empresa tiene para con la sociedad no solo es el de la mera producción y comercialización de bienes y servicios, sino que también implica el asumir compromisos con los grupos de interés para solucionar problemas de la sociedad.

La finalidad económica y social de una empresa la podemos clasificar en externa e interna:

a. Finalidad externa:

- Finalidad económica externa es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.
- Finalidad social externa es contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.

b. Finalidad Interna

- Finalidad económica interna es la obtención de un valor agregado para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones. Esta finalidad incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores. Ambas son fundamentales, están estrechamente vinculadas y se debe tratar de alcanzarlas simultáneamente. La empresa está para servir a los hombres de afuera (la sociedad) y a los hombres de adentro (sus integrantes).

- Finalidad social interna que es contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos.

1.3. Entorno empresarial

Existen cuatro formas básicas de organización empresarial: empresas de un solo dueño, sociedades, corporaciones y sociedades de responsabilidad limitada.

1.3.1. Empresas de un solo dueño

“Forma de organización empresarial en la que sólo existe un dueño. Este último tiene responsabilidad ilimitada sobre todos los pasivos de la empresa.”(12:14)

La empresa de un solo dueño es la forma más antigua de organización empresarial. Como lo indica su nombre, pertenece a un único propietario; es decir, un solo individuo posee todos sus activos y es personalmente responsable de todos sus pasivos. Los dueños solamente se limitan a sumar las ganancias o a restar las pérdidas de la empresa cuando determinan sus ingresos personales gravables. Esta forma de organización empresarial es muy utilizada en las industrias de servicios. Debido a su simplicidad, las empresas de un solo dueño se pueden establecer con relativa facilidad y pocos gastos. La simplicidad es una de sus grandes virtudes.

La principal desventaja es que el dueño es personalmente responsable de todas las obligaciones. Si la organización es demandada, la demanda procederá contra el dueño como persona y éste tendrá una responsabilidad ilimitada, lo cual significa que gran parte de sus bienes personales, además de los activos de la empresa, podrán ser embargados para resarcir los daños.

1.3.2. Sociedades

“Forma de organización empresarial en la que dos o más personas fungen como dueños. En una sociedad general, todos los socios tienen una responsabilidad ilimitada sobre los pasivos de la empresa; en las sociedades limitadas, uno o más socios pueden tener responsabilidad limitada.”(12:14)

Una sociedad es similar a una empresa de un solo dueño, salvo que tiene más de un propietario. Una de las posibles ventajas de esta forma de organización empresarial es que, en lo que respecta a la titularidad, por lo general se puede obtener más capital. Más de un dueño puede aportar capital personal y es posible que los acreedores estén más dispuestos a aportar recursos, considerando la base más amplia de inversión por parte de los dueños.

En una sociedad general, todos los socios tienen una responsabilidad ilimitada; son responsables solidarios de todos los pasivos de la sociedad. Debido a que los socios pueden comprometer a las empresas con obligaciones, su selección debe ser cuidadosa. La mayoría de las veces, en un convenio formal, o contrato de asociación, se determinan los poderes de cada uno de ellos, la distribución de las ganancias, las sumas de capital que invertirán, los procedimientos para la admisión de nuevos socios y los mecanismos para la reconstitución de las sociedades en caso de muerte o retiro de alguno de los participantes.

En las sociedades limitadas, los socios limitados aportan capital y su responsabilidad se limita a dichas aportaciones; no pueden perder más de lo que invierten. No obstante, por lo menos debe haber un socio general, cuya responsabilidad es ilimitada. Los socios limitados no participan en la operación de las empresas; ésta queda en manos del socio o socios generales. Los socios son estrictamente inversionistas, y participan en las ganancias y pérdidas de la sociedad de acuerdo con los términos del contrato de asociación.

1.3.3. Corporaciones

La característica principal de esta forma de organización empresarial es que la existencia legal de las corporaciones es independiente y separada de sus dueños. La responsabilidad de los propietarios se circunscribe a su inversión. La responsabilidad limitada es una ventaja importante en relación con las empresas de un solo dueño y las sociedades generales. El capital se puede obtener a nombre de la corporación, sin exponer a los dueños a una responsabilidad ilimitada. En consecuencia, los activos personales no se pueden embargar en el arreglo de controversias. La titularidad se manifiesta en la tenencia de acciones, y los accionistas poseen la proporción de la empresa representada por las acciones en relación con el número total de acciones en circulación. Éstas son fácilmente transferibles, lo cual es otra de las ventajas de esta forma de organización empresarial. Asimismo, las corporaciones han descubierto lo que el explorador Ponce de León habría soñado sin hallar: la vida eterna. Debido a que las corporaciones existen independientemente de sus dueños, su vida no se limita a la de los propietarios (a diferencia de las empresas de un solo dueño y de las sociedades). Las corporaciones pueden seguir operando aunque sus dueños mueran o decidan vender sus acciones.

1.4. Clasificación de la empresa

Los grandes avances científicos, tecnológicos y económicos han propiciado el surgimiento de una gran diversidad de empresas. Para su administración, debe considerarse su tamaño, giro, constitución jurídica, grado de mecanización, recursos y múltiples factores que intervienen en su funcionamiento.

1.4.1. Por su tamaño

Existen diversos criterios para clasificar el tamaño de las empresas: de acuerdo con el volumen de ventas, de producción, capital y personal ocupado. A partir de estos criterios se determina el tamaño de la empresa, la cual puede ser micro, pequeña, mediana o grande.

El criterio más utilizado para definir el tamaño de una organización es el número de empleados, el cual se muestra en el siguiente cuadro considerando también el giro de la empresa:

Tabla 1
Tamaño de la empresa según número de empleados.

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0-10 empleados	0-10 empleados	0-10 empleados
Pequeña empresa	11-50 empleados	11-30 empleados	11-50 empleados
Mediana empresa	51-250 empleados	31-100 empleados	51-100 empleados
Gran empresa	251 empleados en adelante	101 empleados en adelante	101 empleados en adelante

Fuente: Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo, México 2010.

1.4.2. Por su finalidad

Dependiendo de la finalidad para la que fueron creadas y del origen de las aportaciones de su capital, las empresas pueden clasificarse en:

- a. Privadas. En la empresa privada el capital es propiedad de inversionistas y su finalidad es la obtención de utilidades. Dependiendo del origen del capital éstas pueden ser:
 - Nacionales. Cuando los inversionistas son nacionales.
 - Extranjeras y transnacionales. Los inversionistas son de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.
 - Multinacionales. El capital pertenece a varios países.
 - Globalizadas. Son empresas de carácter mundial.
 - Controladoras. Un grupo de inversionistas maneja múltiples empresas de diversos giros aunque no tengan relación entre sí.
 - Maquiladoras. Producen bienes para diversas organizaciones de diferentes propietarios que comercializan y le dan marca al producto.

- Franquiciatarias. Son aquellas empresas que venden su marca o forma de organización a inversionistas independientes.
 - Familiares. Los socios de la empresa así como sus directivos son miembros de una familia; esta forma de organización es muy común en Latinoamérica, y normalmente representan micro, pequeñas y medianas empresas.
- b. Públicas. Como su nombre lo indica, en las organizaciones públicas el capital pertenece al Estado y, generalmente, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social y proporcionar servicios a la comunidad.

1.4.3. Por su actividad económica

De acuerdo con la actividad económica que realicen, las empresas pueden ser:

- a. Industriales. Este tipo de empresa produce bienes mediante la transformación y extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en:
- Extractivas. Se dedican a la explotación de recursos naturales renovables o no renovables. Ejemplos de este tipo de organizaciones son las agropecuarias, madereras, mineras, petroleras, etcétera.
 - De transformación o manufactureras. Como su nombre lo indica, transforman las materias primas en productos terminados, los cuales pueden ser: bienes de consumo, sus productos satisfacen directamente las necesidades del consumidor, por ejemplo, el calzado, los alimentos y el vestido, entre otros; y bienes de producción, cubren la demanda de las industrias de bienes de consumo final, por ejemplo, las máquinas herramienta, los materiales de construcción, los productos químicos, etcétera.
- b. Comerciales. Estas organizaciones son intermediarias entre el productor y el cliente; su principal actividad es la compra-venta y distribución de productos. Se clasifican en:

- Autoservicio. Son grandes empresas comercializadoras que le venden al público productos de consumo. Dentro de éstas se encuentran los supermercados, los hipermercados y los grandes almacenes y tiendas departamentales.
 - Comercializadoras. Distribuyen y venden una serie de productos de diversos productores nacionales y extranjeros.
 - Mayoristas. Efectúan ventas en gran escala a otras empresas minoristas, las cuales a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.
 - Minoristas o detallistas. Venden productos al menudeo, o en pequeñas cantidades al consumidor.
 - Comisionistas. Venden la mercancía que los productores les dan a consignación, por lo cual perciben una ganancia o comisión.
- c. De servicios. Su finalidad es proporcionar un servicio con o sin fines lucrativos. Existe gran cantidad de instituciones de servicio, entre las más usuales se encuentran las de salud, educación, transporte, turismo, financieras, de comunicaciones, de energía, centros de servicios que proporcionan asesoría contable, jurídica, administrativa, promoción y ventas, y agencias de publicidad.

1.4.4. Por su filosofía y valores

La filosofía organizacional está íntimamente relacionada con la cultura organizacional.

De acuerdo con su filosofía y compromiso con la sociedad, las empresas pueden ser: lucrativas, cuando su finalidad es obtener rendimientos y utilidades financieras; o no lucrativas que, como su nombre lo indica, tienen como fin último el bienestar social y no persiguen ningún tipo de lucro, por ejemplo las beneficencias y asociaciones, entre otras.

En relación con su cultura organizacional y con su filosofía y principios, las empresas pueden ser orgánicas u orientadas al cliente, y tradicionales o mecanicistas.

1.5. Empresa dedicada a la venta de premezclas

El concepto de un pastelero en América Latina es el mismo al de un artesano: un artista cuya inspiración lo lleva a crear conceptos únicos. Una pastelería es vista como un punto de expresión artesanal, dónde los pasteleros construyen desde cero sus deliciosas creaciones. Sin embargo, conforme los negocios crecen y los puntos de venta aumentan, otros retos se presentan. La necesidad por estandarizar un producto e incrementar nuevas líneas reducen significativamente los tiempos de producción dentro de las pastelerías; con esto, los artistas pasteleros buscan soluciones completas para mantener la rentabilidad de su negocio. Es así como nacen las mezclas para pasteles.

En la actualidad existe un sinfín de productos que le simplifican la vida a las pastelerías como lo son: galletas de avena, pastel de chocolate, queques de vainilla o chocolate, crema chantillí en polvo, margarinas de calidad cero, huevos en polvo, etcétera.

Las premezclas ayudan de forma económica a las pastelerías representando un costo menor, mayor control de sus inventarios y procesos de producción mucho más eficientes.

1.5.1. Definición premezcla

“Mezclas de aditivos alimentarios, o mezclas de uno o varios aditivos alimentarios con materias alimenticias o agua, usadas como portadores, y que no están destinadas a ser consumidas de forma directa por seres humanos.” (11:5)

1.5.2. Mezclas y premezclas

“Producir desde Cero” o “Elaborar de Scratch” es el concepto en el cual un producto de panificación es elaborado desde la raíz utilizando todas las materias primas. Todos los ingredientes, perfectamente medidos deben ser mezclados, apegándose estrictamente a la instrucción del artista panadero, para lograr la recreación exacta del producto. Pero, ¿qué pasa cuando, conforme el negocio crece los tiempos de producción disminuyen a la misma proporción? Es entonces que el ahorro de tiempos y el uso eficiente de la mano de obra disponible se convierte en primordial. Con la expansión de un negocio, y apertura de nuevos puntos de venta surge la necesidad de estandarizar la calidad de un producto. Encontrar en todos los puntos de venta bajo un mismo nombre, la misma calidad, sabor y frescura se convierte en un verdadero reto. El artista pastelero debe entonces encontrar fórmulas totales, que lo ayuden a controlar dichas variaciones sin perder su muy especial toque personal.

La tecnología de la industria alimenticia ha aportado soluciones diversas para enfrentar los retos que la expansión de un negocio brinda. Las mezclas de la pastelería son un conjunto de ingredientes en seco premezclados, perfectamente medidos, que tan solo con añadirle ingredientes comunes dará el mismo resultado sin importar condiciones exteriores. Esto disminuye errores muy comunes, tales como la medición, la disponibilidad de los ingredientes y la capacitación o entrenamiento de la mano de obra. Con las mezclas se obtiene una disminución significativa en los tiempos de producción, dando disponibilidad a los pasteleros a trabajar en la elaboración de más productos. Lo anterior ayuda a los maestros a especializarse utilizando eficientemente sus tiempos y enfocándose a los productos que aportan un mayor margen en las utilidades de su negocio. El uso de las mezclas provee una calidad uniforme en el producto, esto es, sin importar el punto de producción el sabor, textura y volumen del pan será el mismo. Las formulas totales ayudan al pastelero moderno a mantener su toque personal a la vez que facilitan su labor.

Las mezclas de panadería se clasifican de acuerdo a los ingredientes que deben añadirse en su preparación. Son conocidas como bases aquéllas que en su preparación necesitarán añadir harina de trigo, huevos, levadura, algún tipo de grasa y agua. Se definen como premezclas aquéllas que solo requerirán de la incorporación de agua y levadura para su producción. Son las premezclas las que brindan la mayor efectividad y exactitud. Las premezclas son de gran ayuda para la elaboración de productos cuyo grado de complicación es mayor, como las masas hojaldradas, las masas dulces tipo Danés, los pasteles o bizcochos cremosos y los tradicionales Tres Leches. Las premezclas son la recomendación número uno para un negocio con varios puntos de venta o con retos de la capacidad productiva del mismo. Una premezcla estandariza la calidad de los productos y los ayuda a no perder su Toque Especial.

En un inicio las mezclas de la pastelería incorporaban solamente los productos de mayores volúmenes de venta. Con el nacimiento de nuevas tendencias tales como panadería tipo gourmet, panadería Europea, panes adicionados con fibra, panes multi-granos, panes de granos enteros, panes bajos en azúcar, entre muchos otros conceptos se crearon las mezclas especializadas. Éstas ayudan al control de la calidad de los productos y la disminución en los costos de la capacitación y entrenamiento de la mano de obra. Se debe hacer hincapié en los productos que contienen afirmaciones promocionales respecto a sus ingredientes. Las mezclas especializadas ayudan a tener un control sobre el uso de los ingredientes, sabiendo de antemano que el producto siempre contendrá la misma formulación, protegiendo su afirmación publicitaria. Al tratarse de productos relacionados con la salud o nutrición funcional, esto retoma gran importancia. Es por eso, que es altamente recomendable el uso de mezclas especializadas para cuidadosamente proteger las afirmaciones promocionales, dentro del departamento de mercadotecnia. Dentro de los avances de las mezclas de especialidad se tienen mezclas libres de gluten, mezclas con cero azúcar añadida, mezclas adicionadas con fibra, mezclas funcionales, mezclas

elaboradas 100% con granos enteros, mezclas reducidas en grasas y carbohidratos, entre muchas otras.

1.5.3. Características de las premezclas

Las premezclas están balanceadas para la elaboración de un producto con características y presentaciones específicas; los ingredientes en las formulas están en una proporción equilibrada para que tengan un buen desempeño. La recomendación principal al preparar el producto es seguir estrictamente las recomendaciones de preparación, mezclado y temperatura de horneado, indicadas en la formulación del empaque y verificar la fecha de vencimiento.

Unos ejemplos sobre premezclas, sus características y productos a realizar podemos mencionar:

Premezcla para pastel

a. Productos a realizar:

- Magdalenas
- Tortas Base
- Pan
- Zepelines
- Recetas tradicionales para magdalenas
- Esponjas: brazo gitano, base tres leches, bases para frío y bases para borracho

b. Características:

- Mezcla versátil en la cual se pueden elaborar varios productos
- Sabor original vainilla
- Suavidad, volumen y frescura
- Miga consistente y uniforme
- Color dorado

- Excelente tolerancia a frutas, colorantes y saborizantes

Premezcla de pastel chocolate intenso

a. Productos a realizar:

- Magdalenas
- Tortas Base
- Pan
- Zepelines
- Recetas Tradicionales para Magdalenas
- Esponjas: brazo gitano, base tres leches, bases para frio y bases para borracho

b. Características:

- Textura suave y húmeda
- Color de miga oscura intenso
- Una estructura más compacta
- Sabor intenso a chocolate
- Debido a que es plus esta realizado para un producto específico

Premezcla de pastel vainilla

a. Productos a realizar:

- Magdalenas
- Tortas
- Pan
- Zepelines
- Esponjas: brazo gitano, base tres leches, bases para frio y bases para borracho

b. Características:

- Una miga más blanca
- Debido a que es un plus está hecho para un producto en específico
- Es una miga suave y fina

- Un sabor más a vainilla
- Gran versatilidad

1.5.4. El futuro de las premezclas

Las mezclas han resultado ser de gran ayuda en el desarrollo de los puntos artesanales y en puntos más modernos como supermercados e hipermercados. Sin embargo, los retos como la continua rotación de personal, tiempos de producción escasos, mano de obra con altos índices de ausentismo en las pastelerías continúan. Nuevos retos sobresalen, como la reducción de espacios de producción y venta.

Recordemos que la tecnología en la industria está para apoyar el desarrollo de los negocios siempre, sin importar su giro o tamaño. Es el aporte de la tecnología de alimentos, lo que nos hace enfocarnos cada vez más en tareas más especializadas, por ende incrementar la eficiencia productiva con una mejor administración de los recursos.

1.6. Instituciones reguladoras

Las instituciones reguladoras son entidades creadas para controlar el funcionamiento de las empresas interviniendo en variables como pago impuestos, regulación del mercado y la calidad del bien.

1.6.1 El Estado

En Guatemala, el Acuerdo Legislativo número 18-93 de la Constitución Política de la República establece la obligación del Estado sobre salud y asistencia social; en su Artículo 94. - El estado velará por la salud y la asistencia social de todos los habitantes. Desarrollará, a través de sus instituciones, acciones de prevención, promoción, recuperación, rehabilitación, coordinación y las

complementarias pertinentes a fin de procurarles el más completo bienestar físico, mental y social.

Así mismo la Constitución Política de la República de Guatemala establece en su Artículo 96. - Control de Calidad de los Productos. El Estado controlará la calidad de los productos alimenticios, farmacéuticos, químicos y de todos aquéllos que puedan afectar la salud y bienestar de los habitantes. Velará por el establecimiento y programación de la atención primaria de la salud, y por el mejoramiento de las condiciones de saneamiento ambiental básico de las comunidades menos protegidas.

1.6.2 Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social

Según el Artículo 9 decreto número 90-97 del Código de Salud “El Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social tiene a su cargo la rectoría del sector salud, entendida esta rectoría como la conducción, regulación, vigilancia, coordinación y evaluación de las acciones e instituciones de salud a nivel nacional. El Ministerio de Salud tendrá, asimismo, la función de formular, organizar, dirigir la ejecución de las políticas, planes, programas y proyectos para la entrega de servicios de salud a la población. Para cumplir con las funciones anteriores, el Ministerio de Salud tendrá las más amplias facultades para ejercer todos los actos y dictar todas las medidas que conforme a las leyes, reglamentos y demás disposiciones del servicio, competen al ejercicio de su función.” (03:9)

Con base al Artículo 130 decreto número 90-97 del Código de Salud “al Ministerio de Salud le corresponden las de prevención y control en las etapas de procesamiento, distribución, transporte y comercialización de alimentos procesados de toda clase, nacionales o importados, incluyendo el otorgamiento de la licencia sanitaria para la apertura de los establecimientos, la certificación sanitaria o registro sanitario de referencia de los productos y la evaluación de la conformidad de los mismos, vigilando las buenas prácticas de manufactura.

Asimismo, es responsable del otorgamiento de la licencia sanitaria y el control sanitario para los expendios de alimentos no procesados.” (03:130)

1.6.3 Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-

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

- Ejercer la administración del régimen tributario, aplicar la legislación tributaria, la recaudación, control y fiscalización de todos los tributos internos y todos los tributos que gravan el comercio exterior que debe percibir el Estado, con excepción de los que por ley administran y recaudan las municipalidades.
- Establecer los mecanismos de verificación de precios, origen de mercancías y denominación arancelaria, a efecto de evitar la sobrefacturación o la subfacturación y lograr la correcta y oportuna tributación.
- Organizar y administrar el sistema de recaudación, cobro, fiscalización y control de los tributos a su cargo.
- Mantener y controlar los registros, promover y ejecutar las acciones administrativas y judiciales que sean necesarias para cobrar a los contribuyentes y responsables los tributos que adeuden, sus intereses y si corresponde, sus recargos y multas.

1.7. Marco tributario aplicable a empresas dedicadas a la venta de premezclas para pasteles

El marco tributario lo compone el conjunto de leyes que rige una empresa y que establecen los tributos de un país destinados a proveer los recursos necesarios para el que estado cumpla sus funciones

1.7.1. Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), Decreto Número 26-92 y sus reformas

Es el impuesto sobre toda renta que obtengan las personas individuales o jurídicas, el cual se genera cada vez que se producen rentas de actividades lucrativas, rentas de trabajo, rentas de capital y ganancias de capital.

El artículo 36 del decreto número 10-2012 Ley de Actualización Tributaria establece que los contribuyentes inscritos bajo el régimen sobre las utilidades de actividades lucrativas aplican a la base imponible determinada el tipo impositivo del 25%.

Los contribuyentes deben hacer pagos trimestrales optando por las siguientes formulas: efectuar cierres contables parciales o una liquidación preliminar de sus actividades al vencimiento de cada trimestre, para determinar la renta imponible; o, sobre la base de una renta imponible estimada en ocho por ciento (8%) del total de las rentas brutas obtenidas por actividades que tributan por este régimen en el trimestre respectivo, excluidas las rentas exentas.

1.7.2. Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), Decreto Número 27-92 y sus reformas

Es el impuesto que se paga en las operaciones de venta o permuta de bienes inmuebles y muebles, la prestación de servicios, las importaciones, arrendamientos, donaciones entre vivos, etc., el cual es pagado por el comprador y cuya administración, control, recaudación y fiscalización corresponde a la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

Los contribuyentes de este impuesto, es toda persona individual o jurídica, incluyendo el Estado y sus entidades descentralizadas o autónomas, las copropiedades, sociedades irregulares, sociedades de hecho y demás entes, aún cuando no tengan personalidad jurídica, que realicen en el territorio nacional, en

forma habitual o periódica, actos gravados de conformidad con la Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto número 27-92 del Congreso de la República.

La tarifa del impuesto es del 12% sobre la base imponible, el cual deberá estar incluido siempre dentro del precio de venta o en el valor de servicios.

1.7.3. Ley del Impuesto de Solidaridad (ISO), Decreto Número 73-2008 y sus reformas

Con base al artículo primero de la Ley del Impuesto de Solidaridad “se establece un impuesto 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.” (04:1)

La base imponible de este impuesto la constituye el valor mayor en los siguientes casos: la cuarta parte del monto del activo neto o la cuarta parte de los ingresos brutos.

El tipo impositivo de este impuesto es del 1% sobre la base imponible antes mencionada.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

El análisis financiero requiere una comprensión amplia y detallada de la naturaleza y limitaciones de los estados financieros; el analista debe determinar si la información presenta una relación razonable entre sí, lo cual permite calificar las políticas financieras y administrativas en buenas, regulares o malas. En principio existen diversas personas y entidades a quienes interesa y conviene el análisis financiero. Cada una lo enfocará desde el punto de vista de sus propios intereses y enfatizará sobre ciertos aspectos que considere de mayor interés.

2.1. Estados financieros

El análisis financiero implica el uso de diferentes estados financieros. Éstos tienen varias funciones. Por principio de cuentas, en el estado de situación financiera se presenta un resumen de los activos, pasivos y capital propio de una empresa en determinado momento, por lo general al final de un año o trimestre. Posteriormente, el estado de resultados es un resumen de los ingresos y gastos de las empresas en determinado periodo, que casi siempre es de un año o trimestre. Aunque el estado de situación financiera es una “panorámica” de la situación financiera de una compañía a determinada fecha, el estado de resultados es un resumen de su rentabilidad a través del tiempo.

Cuando se analizan los estados financieros, se utiliza un programa de cálculo por computadora. Cuando se llevan a cabo análisis repetitivos, estos programas permiten que los cambios en las premisas y simulaciones se realicen con facilidad. El estudio de diferentes escenarios ofrece información más completa, lo cual no sería posible de otra manera. En realidad, los estados financieros son una aplicación ideal para estos programas y es bastante común su uso en el análisis de los estados financieros (tanto externa como internamente).

2.2. Conjunto de estados financieros

La norma internacional de contabilidad 1 en su párrafo 10 indica que un juego completo de estados financieros comprende: un estado de situación financiera al final del periodo; un estado de resultado y otro resultado integral del periodo; un estado de cambios en el patrimonio del periodo; un estado de flujos de efectivo del periodo; notas; y un estado de situación financiera al principio del primer periodo inmediato anterior comparativo, cuando una entidad aplique una política contable de forma retroactiva o realice una reexpresión retroactiva de partidas en sus estados financieros.

2.2.1. Estado de situación financiera

“El estado de situación financiera presenta un estado resumido de la empresa en un momento específico.”(10:31)

El estado equilibra los activos de la empresa (lo que posee) frente a su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo proporcionado por los propietarios).

Se hace una distinción importante entre los activos y pasivos a corto y a largo plazos. Los activos corrientes y los pasivos corrientes son activos y pasivos a corto plazo. Esto significa que se espera se convierta en efectivo (activos corrientes) o sean pagados (pasivos corrientes) en un año o menos. Todos los demás activos o pasivos, junto con el patrimonio de los accionistas (que se supone tiene una vida infinita) se consideran de largo plazo o fijos porque se espera que permanezcan en los libros de la empresa durante más de un año.

Los activos y pasivos se registran del más líquido o plazo más corto al menos líquido o plazo más largo.

2.2.2. Estado de resultados

“El estado de resultados muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de una empresa durante un período de tiempo determinado.” (10:32)

El estado de resultados más común cubre un periodo de un año que termina en una fecha específica, generalmente al 31 de diciembre del año calendario. Sin embargo, muchas empresas grandes operan en un ciclo financiero de 12 meses, o un año fiscal, que puede terminar en una fecha distinta al 31 de diciembre; un ejemplo es utilizar el periodo del 01 de julio de un año al 30 de junio del siguiente año.

2.2.3. Estado de flujos de efectivo

Muestra un resumen de los flujos de efectivo de un periodo específico. El estado permite comprender mejor los flujos operativos, de inversión y de financiamiento de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el periodo.

2.2.4. Estado de cambios en el patrimonio

El estado de cambios en el patrimonio tiene como finalidad mostrar las variaciones que sufran los diferentes elementos que componen el patrimonio, en un periodo determinado. Además de mostrar esas variaciones, el estado de cambios en el patrimonio busca explicar y analizar cada una de las variaciones, sus causas y consecuencias dentro de la estructura financiera de la empresa.

Para la empresa es primordial conocer el por qué del comportamiento de su patrimonio en un año determinado. De su análisis se pueden detectar infinidad de situaciones negativas y positivas que pueden servir de base para tomar decisiones correctivas, o para aprovechar oportunidades y fortalezas detectadas del comportamiento del patrimonio.

2.2.5. Notas a los estados financieros

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

2.3. Análisis financieros

“El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.” (13:01)

El análisis de estados financieros descansa en dos bases principales de conocimiento: el conocimiento profundo del modelo contable y el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos.

Los datos cuantitativos importantes utilizados por los analistas son los datos financieros que se obtienen del sistema contable de las empresas, que ayudan a la toma de decisiones. Su importancia radica, en que son objetivos concretos y poseen un atributo de mensurabilidad.

2.3.1. Definición

“Consiste fundamentalmente en examinar la situación y el comportamiento histórico de una empresa, establecer las causas y obtener conclusiones acerca de las posibles consecuencias, proyectadas en el tiempo.”(10:14)

Puesto que la empresa se comporta como unidad dinámica, el analista no puede establecer un divorcio entre el desarrollo histórico y el desarrollo futuro de la misma. Al contrario, debe trabajar de manera permanente en torno a una relación pasado, presente y futuro, debido a que las decisiones que se tomen afectarán el futuro de la compañía, y la única base cierta para tomarlas es el pasado histórico y la situación presente de esta.

2.3.2. Objetivo del análisis financiero

El objetivo consiste en tomar las cifras de los estados financieros de una empresa, al igual que la información básica de tipo cualitativo, y, con base en la misma, obtener información y conclusiones importantes sobre la situación financiera del negocio, sus fortalezas, sus debilidades y las acciones que es necesario emprender para mejorar dicha situación; es obtener un diagnóstico financiero.

2.4. Métodos para el análisis financiero

“Los métodos de análisis financiero son procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.” (14:01)

2.4.1. Método de análisis vertical

“Es esta una de las técnicas más sencillas dentro del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un estado de situación financiera o un estado de resultados) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Se trata de un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.” (10:124)

Si se toma, por ejemplo, el estado de situación financiera, se realiza el análisis vertical tanto del activo como del pasivo y patrimonio. Dentro del activo se puede tomar cada uno de los rubros individuales y calcular a qué porcentaje corresponde sobre el total del activo. También se puede tomar cada una de las cuentas y calcular qué porcentaje representa sobre el subtotal del grupo correspondiente. A manera de ejemplo, se relacionan, obteniendo el respectivo porcentaje, las cuentas por cobrar con el subtotal del activo corriente o con el total del activo. Así mismo, se obtiene el porcentaje que representa la maquinaria y el equipo sobre el subtotal del activo fijo o sobre el activo total.

De igual forma se realiza, comparando, por dar un solo caso, el monto de las obligaciones bancarias de corto plazo con el subtotal del pasivo corriente, con el total de pasivos o con el total de pasivo y patrimonio.

En lo que respecta al estado de resultados, también se le aplica el análisis vertical, tomando como base, por lo general, el valor de las ventas y hallando el porcentaje que los demás rubros representan con respecto a esta base. Aunque del mismo modo se podría tomar como base el subtotal del costo de ventas o de gastos generales y hallar el porcentaje que sobre esta base puede presentar cada costo o cada gasto individual.

El aspecto más importante del análisis vertical es la interpretación de los porcentajes, las cifras absolutas de un balance o un estado de resultados no dicen nada por sí solas, en cuanto a la importancia de cada una en la composición del respectivo estado financiero y su significado en la estructura de la empresa. Por el contrario, el porcentaje que cada cuenta representa sobre una cifra base nos dice mucho de su importancia como tal, de las políticas de la empresa, del tipo de empresa, de la estructura financiera, de los márgenes de rentabilidad, etc.

2.4.2. Método de análisis horizontal

“El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un período a otro.”
(10:133)

Al iniciar el análisis propiamente dicho, lo más importante es determinar qué variaciones o qué cifras merecen una atención especial y cuáles no. El análisis, entonces, se debe centrar en los cambios “extraordinarios” o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como las relativas. En ocasiones un solo tipo de variación, examinada aisladamente, no nos dice nada o nos puede llevar a conclusiones dudosas.

Cuando se trata de hacer el análisis horizontal de cualquier empresa, al examinar cada uno de los cambios que merecen especial atención se deben tener en cuenta ciertos criterios, algunos de los cuales se exponen a continuación.

Activo

- a. Variaciones en las cuentas por cobrar: pueden haberse originado por un aumento o disminución en las ventas o por un cambio en las condiciones de ventas en cuanto a plazos, descuentos, financiación, entre otros. También podrían ser el resultado de algún cambio en la eficiencia de las cobranzas, lo cual produce una recaudación más o menos efectiva.
- b. Variaciones en los inventarios: lo más importante es determinar si realmente existen cambios en la cantidad o solamente se presenta un efecto del incremento en los precios. Para esto es necesario conocer qué sistema de valoración de inventarios utiliza la empresa. Por otra parte, un incremento en el inventario de materias primas puede ser consecuencia de una expectativa por alza en los precios, un cambio de proveedor o de

país de origen, restricciones en la política de importación o un problema laboral en las firmas proveedoras. Las variaciones en el inventario de productos en proceso pueden indicar problemas en la producción, cuellos de botella, problemas con la capacidad instalada, entre otros. A su vez, los incrementos en el inventario de productos terminados podrían significar problemas de distribución, saturación del mercado, avance de la competencia.

- c. Variaciones del activo fijo: el analista debe preguntarse si una ampliación de la planta se justifica o no, si se ha hecho un estudio serio al respecto, si los incrementos que esto genera en la producción están justificados por la capacidad del mercado, entre otros.

Pasivo

- a. Variaciones en el pasivo corriente: los incrementos o disminuciones en los renglones que lo forman nos pueden indicar variaciones en la política de financiación. Los cambios en las obligaciones bancarias pueden ser consecuencia de los movimientos de la tasa de interés. Un aumento en las cuentas por pagar a proveedores puede obedecer a mayores compras en volumen, solamente a un aumento de precios o a cambios en las políticas de venta del proveedor.
- b. Variaciones en los pasivos laborales: los cambios en las cuentas de cesantías acumuladas, prestaciones por pagar y pensiones de jubilación pueden ser causados por incrementos en la planta de personal, modificaciones de la legislación laboral o negociaciones colectivas de trabajo.

Resultados

- a. Variaciones en las ventas netas: se debe examinar si su incremento obedece a cambios en volumen o solamente al cambio en el nivel de precios. También es conveniente analizar qué líneas de productos

tuvieron los cambios más significativos. Variaciones en el costo de ventas y gastos de operación: debe existir una relación directa entre los cambios experimentados por el costo de las ventas y los que se tienen en las ventas netas. De lo contrario se tendrá un cambio en el margen bruto de utilidad. De la misma manera que los gastos de ventas, en su crecimiento, deben guardar alguna proporción con las ventas. No así los gastos de administración, cuyo movimiento no implica necesariamente una relación con el desarrollo de las ventas. Si el crecimiento de los costos y gastos de operación es inferior al crecimiento de las ventas, el margen de utilidad operacional se verá beneficiado.

2.4.3. Método de indicadores o razones financieras

Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero.

Se conoce con el nombre de “razón” el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades. En nuestro caso estas dos cantidades son dos cuentas diferentes del estado de situación financiera y/o del estado de resultados.

El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias. También enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.

En teoría se podrían establecer relaciones entre cualquier cuenta del estado de situación financiera y otra cualquiera del mismo estado o del estado de resultados. Pero no todas estas relaciones tendrían sentido lógico. Por este motivo se ha seleccionado una serie de razones o indicadores que se pueden utilizar, y dentro de los cuales el analista debe escoger los que más le convengan

según su caso. Esto, a su vez, depende de quién esté interesado en los resultados del análisis.

Así, el accionista actual o probable se interesa primordialmente por el nivel de utilidades actuales y futuras, mientras que el acreedor está más interesado en la liquidez y capacidad de la compañía para adquirir nuevas obligaciones.

Las relaciones financieras, expresadas en términos de razones o indicadores, tienen poco significado por sí mismas. Por consiguiente, no se puede determinar si indican situaciones favorables o desfavorables, a menos que exista la forma de compararlas con algo.

2.5. Riesgos financieros

El riesgo financiero engloba la posibilidad de que ocurra cualquier evento que derive en consecuencias financieras negativas. Se ha desarrollado todo un campo de estudio en torno al riesgo financiero para disminuir su impacto en empresas, inversiones, comercio, etc.; de esta forma cada vez se pone más énfasis en la correcta gestión del capital y del riesgo financiero.

2.5.1. Definición riesgo

En el sentido más básico, riesgo es la posibilidad de pérdida financiera. En un sentido más formal, los términos riesgo e incertidumbre se usan indistintamente para referirse al grado de variación de los rendimientos relacionados con un activo específico.

El riesgo se puede entender como posibilidad de que los beneficios obtenidos sean menores a los esperados o de que no existe un retorno en absoluto.

2.5.2. Clasificación de los riesgos financieros

Entre los riesgos que frecuentemente afectan a los accionistas y a los administradores financieros podemos mencionar:

a. Riesgo de mercado

Posibilidad de que el valor presente neto de un portafolio se mueva adversamente ante cambios en las variaciones macroeconómicas que determinan el precio de los instrumentos que componen una cartera de valores.

El riesgo de mercado hace referencia a la probabilidad de que el valor de una cartera, ya sea de inversión o de negocio, se reduzca debido al cambio desfavorable en el valor de los llamados factores de riesgo de mercado. Los cuatro factores estándar del mercado son: tipo de interés, riesgo cambiario, de mercancía y de mercado.

b. Riesgo de crédito

El riesgo que existe cuando una parte de un instrumento financiero deje de cumplir con sus obligaciones y cause una pérdida financiera a la otra parte.

El riesgo de crédito deriva de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no realice los pagos de acuerdo a lo estipulado en el contrato. Debido a no cumplir con las obligaciones, como no pagar o retrasarse en los pagos, las pérdidas que se pueden sufrir engloban pérdida de principales, pérdida de intereses, disminución del flujo de caja o derivado del aumento de gastos de recaudación.

c. Riesgo de liquidez

Se refiere a las pérdidas que puede sufrir una institución al requerir una mayor cantidad de recursos para financiar sus activos a un costo posiblemente inaceptable.

Los bancos son muy sensibles a las variaciones en las tasas de interés; y el manejo de activos y pasivos se convierte en una de las ramas de la administración de riesgos que cubre este aspecto. El riesgo de liquidez se refiere también a la imposibilidad de transformar en efectivo un activo o portafolios (imposibilidad de vender activos en el mercado). Este riesgo se presenta en situaciones de crisis, cuando en los mercados hay únicamente vendedores.

d. Riesgo operativo

Es un concepto muy amplio y se asocia con fallas en los sistemas, procedimientos, en los modelos o en las personas que manejan dichos sistemas. También se relaciona con pérdidas por fraudes o por falta de capacitación de algún empleado en la organización. Así mismo, este tipo de riesgo se atribuye a las pérdidas en que pueda incurrir una empresa o institución por la eventual renuncia de algún empleado o funcionario, quien durante el periodo que laboró en dicha empresa concentró todo el conocimiento especializado en algún proceso clave.

e. Riesgo de reputación

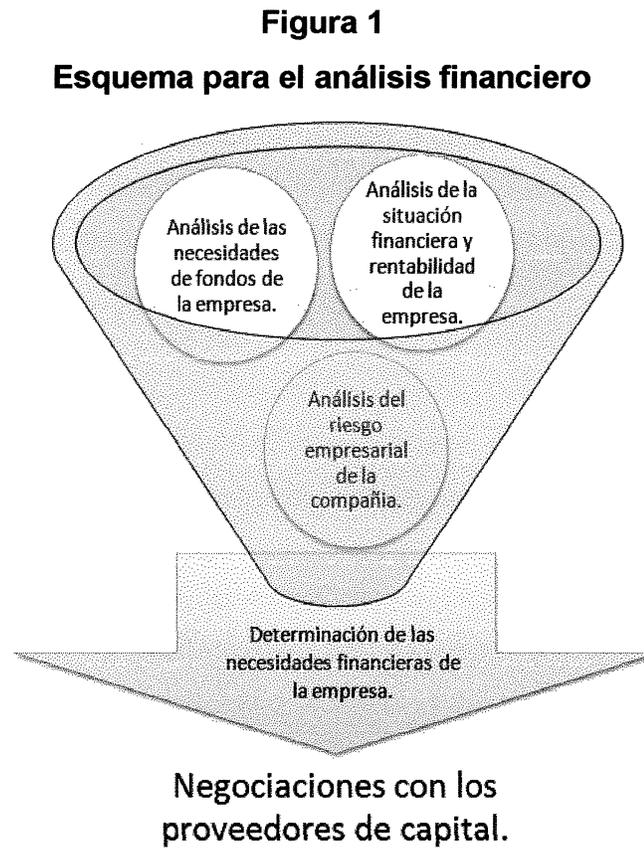
Es el relativo a las pérdidas que podrían resultar como consecuencia de no concretar oportunidades de negocio atribuibles a un desprestigio de una institución por falta de capacitación de personal clave, fraude o errores en la ejecución de alguna operación. Si el mercado percibe que la institución comete errores en algún proceso clave de la operación, es lógico que los clientes consideraran eventualmente cambiar de institución.

f. Riesgo legal

Se refiere a la pérdida que se sufre en caso de que exista incumplimiento de una contraparte y no se pueda exigir, por la vía jurídica, cumplir con los compromisos de pago. Se refiere a operaciones que tengan algún error de interpretación jurídica o alguna omisión en la documentación.

2.6. Indicadores financieros

Cuando se analiza una empresa es posible recurrir a diferentes métodos. Muchos analistas tienen un procedimiento favorito para hacer algunas generalizaciones sobre las empresas en cuestión. A continuación se presenta un esquema conceptual aplicable cuando se considera el financiamiento externo:



Fuente: Fundamentos de la Administración Financiera, México 2010.

Considerados en orden, nuestra atención en el primer caso se centra en las tendencias y la estacionalidad de las necesidades de fondos de las empresas. ¿Qué cantidad de recursos se necesitarán en el futuro y cuál es la naturaleza de estas necesidades? ¿Las necesidades tienen un componente estacional? Entre las herramientas de análisis que se utilizan para responder a estas preguntas se encuentran las fuentes y los usos de los estados de fondos, estados de flujos de efectivo y presupuestos en efectivo.

Las razones financieras son las herramientas que se utilizan para evaluar la situación y el desempeño financiero de las empresas. Los analistas financieros utilizan estas razones como los economistas competentes recurren a los estudios de gabinete. Combinados, y a través del tiempo, estos datos proporcionan información valiosa sobre el estado de salud de una compañía: su situación financiera y su rentabilidad. Para completar la primera serie de tres factores está el análisis del riesgo empresarial de las compañías. Dicho riesgo empresarial tiene que ver con los riesgos inherentes a las operaciones de las empresas. Algunas se desempeñan en giros demasiado volátiles y pueden operar cerca de su punto de equilibrio, o ambas cosas. Otras lo hacen en giros muy estables y se desempeñan lejos de su punto de equilibrio, o ambas cosas. Es posible que una empresa de máquinas-herramientas se encuentre en la primera categoría, mientras que una central eléctrica rentable probablemente pertenecería a la segunda. Los analistas deben calcular el grado de riesgo empresarial de las compañías analizadas.

Estos tres factores se deben tomar en cuenta cuando se determinen las necesidades financieras de las compañías. Además, es necesario considerarlos en conjunto. Evidentemente, cuando mayores sean los requerimientos de fondos, mayor será el financiamiento total necesario. La naturaleza de las necesidades de fondos influye en el tipo de financiamiento al que se deberá recurrir. Si las empresas tienen un componente estacional, éste tiene que ver con el

financiamiento a corto plazo, específicamente préstamos bancarios. El grado de riesgo empresarial también influye de manera importante en el tipo de financiamiento que se debe utilizar. Cuanto mayor sea dicho riesgo, será menos deseable el financiamiento de la deuda en relación con el financiamiento de acciones ordinarias. Dicho de otra forma, el financiamiento del capital propio es más seguro porque no existe ninguna obligación contractual de pagar intereses y capital, como sucede con las deudas. A las empresas con un grado elevado de riesgo empresarial por lo general se les aconseja, de forma incorrecta, asumir un alto grado de financiamiento con terceros. La situación y el desempeño financiero de las empresas también influyen en el tipo de financiamiento al que se deben incurrir. Cuanto mayor sea su liquidez, más firme será su situación financiera general; cuanto mayor sea su rentabilidad, más riesgoso será el tipo de financiamiento al que se podrá recurrir. Es decir, el financiamiento de la deuda se hace más atractivo cuando mejoran la liquidez, la situación financiera y la rentabilidad.

Las negociaciones con los proveedores de capital indican que no basta con establecer el plan más conveniente de financiamiento desde la perspectiva de las empresas y simplemente suponer que se puede conseguir. Es necesario convencer a los proveedores externos de capital. Tal vez una empresa determine que necesita un millón de financiamiento a corto plazo, pero los acreedores no están de acuerdo ni con el monto ni con el tipo de financiamiento solicitado por los directores. Finalmente, es posible que la empresa tenga que asumir el plan de ceñirse a las realidades de mercado. La interacción de las empresas con los proveedores de capital determina la cuantía, términos y precio de financiamiento. Muchas veces estas negociaciones son muy parecidas al regateo en los bazares de oriente, aunque por lo general sin tantos aspavientos. En todo caso, el que las empresas tengan que negociar con proveedores externos de capital es un mecanismo de retroalimentación para los factores sobre análisis de necesidades de fondos, análisis de la situación financiera y rentabilidad, y análisis de riesgo

empresarial. En el análisis no se puede pasar por alto el hecho de que, finalmente, habrá que presentar un panorama halagüeño a los proveedores de capital. Además estos últimos deben mantener una actitud abierta con respecto al método de financiamiento de las empresas, aunque sea diferente del suyo.

2.6.1 Definición razón financiera

“Se conoce con el nombre de razón el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades.” (10:148)

Las razones son herramientas utilizadas para el análisis de la información financiera y se les conoce también como ratio financiero o indicadores financieros. Se consideran una herramienta imprescindible para el análisis de la información y la toma de decisiones financieras; así mismo brindan información rápida, concisa y comparativa con periodos anteriores.

Los analistas financieros utilizan los indicadores financieros para comparar las fortalezas y debilidades de distintas empresas y la evolución que pueden tener en el paso del tiempo. Los indicadores financieros se expresan como un valor decimal (especialmente los que poseen valores mayores a uno) o como un valor porcentual equivalente (especialmente los que poseen valores inferiores a uno).

2.6.2 Reseña histórica

El análisis de indicadores financieros, de índices, de razones o de cocientes, fue una de las primeras herramientas desarrolladas del análisis financiero, a comienzos del siglo XIX, el uso por parte de los analistas de estados contables se hizo patente, de forma especial, la utilización de la razón de circulante o índice de liquidez. Durante el siglo XX, se produjo una estandarización del conjunto de índices que se habían creado. Con este objeto, se crearon niveles óptimos para cada razón financiera, no importando si la entidad u organización a analizar era el estado de la economía de un país, o bien, una empresa en particular.

“Desde finales del siglo XIX hasta los años treinta, se mencionaba la posible capacidad de los indicadores financieros para predecir un fracaso financiero a corto plazo (falta de liquidez). Posteriormente, el enfoque se centró en determinar el fracaso financiero a largo plazo (falta de rentabilidad, creación de valor e insolvencia). Así, el enfoque tradicional de medida de liquidez crediticia pasó a segundo plano. Para ello los estudios se basaron en evidencias empíricas, pasando de una etapa descriptiva a una etapa predictiva.” (17:3)

En la década de los ochenta los estudios sobre quiebras pasaron por alto la información sobre los componentes del flujo de efectivo operativo, de inversión y de financiación, y por consiguiente, de los ratios basados sobre las diversas actividades medidas a partir de estas variables.

“Los primeros estudios se concentraron a partir de la posición de la empresa basada en los sistemas de devengo o causación y en las mediciones de rentabilidad. Posteriormente, el avance en la evolución del estado de cambios en la posición financiera incrementó la complejidad del análisis, pero a la par también incrementó la objetividad y la utilización más correcta de los conceptos y medidas del flujo de efectivo. Es decir, hoy se sabe medir mejor ciertas variables y definir las en su conjunto y en cada uno de sus componentes. Por otra parte, también hoy se sabe que han pasado de un periodo “oscuro”, en donde la liquidez y el flujo de efectivo se consideraban erróneamente como sinónimos. Actualmente no sólo se han propuesto diferentes definiciones a estos dos elementos, sino que también se pueden utilizar para cada uno de ellos diferentes estados financieros que son producto de un mejor cálculo.” (17:4)

Debido a las múltiples diferencias existentes en las organizaciones, el uso actual de estas razones no puede o debe ser estandarizado, ya que, cada empresa o entidad posee óptimos que la identifican, en función de la actividad que desarrolla, los plazos que utiliza, etc.

2.6.3 Aplicación de razones financieras

Para evaluar la situación y el desempeño financiero de una empresa, los analistas necesitan “revisar” diferentes aspectos de su salud financiera. Una de las herramientas que utilizan durante esta revisión es la razón financiera, o índice, en la que dos datos financieros se relacionan dividiendo una cifra entre la otra.

¿Para qué molestar con las razones? ¿Por qué no simplemente considerar las cifras brutas? Se calculan las razones porque así se obtiene un comparativo que puede ser más útil que las cifras sin procesar. Por ejemplo, este año una empresa tuvo utilidades netas por un millón. Todo parece que es muy rentable. ¿Pero qué sucede si tiene una inversión de Q100 millones en activos totales? Si se dividen las utilidades netas entre los activos totales se tiene que $Q1M / Q100M = 0.01$; es decir, el rendimiento de la empresa sobre los activos totales. El 0.01 significa que cada quetzal de activos invertidos en la compañía obtuvo una utilidad del 1%. El rendimiento de una cuenta de ahorros es mayor que este y tiene menos riesgos. En este ejemplo, la razón ofreció información relevante. Pero hay que tener cuidado. Es necesario ser cauto en la elección e interpretación de las razones. Se debe tomar el inventario y dividirlo entre el capital pagado adicional. Tiene usted una razón, pero debe hacer una interpretación útil de los resultados.

2.6.4 Comparaciones internas

El análisis de las razones financieras implica dos tipos de comparación. En primer lugar, el analista compara una razón presente con razones pasadas y futuras para la misma empresa. La razón del circulante (la razón del activo y pasivo corrientes) para el presente año se podría comparar con la razón del circulante para el final del año anterior. Cuando las razones financieras se distribuyen en un lapso de varios años (tal vez en una hoja de cálculo), los analistas pueden estudiar la composición del cambio y establecer si la situación y

el desempeño financiero de la empresa han mejorado o empeorado a lo largo del tiempo. En suma, no nos interesa tanto una razón en cierto momento, sino a lo largo del tiempo. También se calculan razones financieras para estados proyectados o pro forma y compararlas con razones presentes y pasadas.

2.6.5 Comparaciones externas y fuentes de razones industriales

El segundo método de comparación implica confrontar las razones de una empresa con las de otras compañías parecidas o con promedios industriales en el mismo periodo. Esta comparación permite conocer la situación y el rendimiento financiero relativo de dicha empresa. También sirve para identificar las desviaciones significativas de cualquier promedio (o estándar) industrial válido. Sin embargo, las razones industriales promedio no se deben considerar como objetivos o metas, sino como lineamientos generales.

Asimismo, los analistas deben evitar el uso indiscriminado de “reglas generales” para todas las industrias. Es incorrecto el criterio de que todas las compañías tienen por lo menos una razón del circulante de entre uno punto cinco y uno. El análisis debe ser acorde con el giro en que se desempeña la empresa y con la compañía misma. La verdadera prueba de liquidez está en si la empresa puede o no pagar sus deudas a tiempo. Muchas empresas sanas, incluidas las empresas de servicios públicos, tienen dicha capacidad a pesar de que las razones del circulante están muy por debajo del uno punto cinco y uno. Depende de la naturaleza de la empresa. El hecho de no considerar la naturaleza del giro y de la empresa puede llevar a interpretar de manera equivocada las razones. Sólo al comparar las razones financieras de una empresa con las de otras compañías similares se pueden formar juicios realistas.

En la medida de lo posible, se debe estandarizar la información contable de diferentes compañías (es decir, ajustarlas para fines comparativos). No se puede

comparar manzanas con naranjas. Incluso con cifras estandarizadas los analistas deben ser cautelosos al interpretar las comparaciones.

2.6.7. Partes interesadas

El análisis de las razones financieras de los estados financieros de una empresa es importante para los accionistas, acreedores y la propia administración de la compañía. Los accionistas, actuales y potenciales, se interesan en los niveles presentes y futuros del riesgo y rendimiento de la empresa, que afectan directamente el precio de las acciones. Los acreedores se interesan principalmente en la liquidez a corto plazo de la empresa, así como en su capacidad para realizar el pago de los intereses y el principal. Un interés secundario para los acreedores es la rentabilidad de la empresa, ya que desean tener la seguridad de que esta se encuentra sana. La administración, al igual que los accionistas, se interesa en todos los aspectos de la situación financiera de la compañía y trata de generar razones financieras que sean favorables para los dueños y acreedores. Además, la administración usa las razones para supervisar el desempeño de la empresa de un periodo a otro.

2.6.8. Precauciones en el uso de análisis de indicadores financieros

Antes de analizar los indicadores financieros, se debe tomar en cuenta las siguientes precauciones sobre su uso:

1. Los indicadores financieros que revelan desviaciones importantes de la norma simplemente indican la posibilidad de que exista un problema. Por lo regular, se requiere un análisis adicional para determinar si existe o no un problema y para aislar las causas del mismo.
2. Por lo general, un solo resultado de un indicador financiero no ofrece suficiente información para evaluar el desempeño general de la empresa. Sin embargo, cuando el análisis se centra solo en ciertos aspectos

específicos de la posición financiera de una empresa, uno o dos resultados de los indicadores financieros pueden ser suficientes.

3. Los indicadores financieros que se comparan deben calcularse usando estados financieros fechados en el mismo periodo del año. Si no lo están los efectos de la estacionalidad pueden generar conclusiones y decisiones erróneas.
4. Es preferible usar estados financieros auditados para el análisis de indicadores financieros. Si los estados no se han auditado, los datos contenidos tal vez no reflejen la verdadera condición financiera de la empresa.
5. Los datos financieros que se comparan deben generarse de la misma forma. El uso de tratamientos contables diferentes, sobre todo en relación con el inventario y la depreciación, distorsiona los resultados de las comparaciones de razones, a pesar de haber usado el análisis de una muestra representativa y el análisis de series temporales.
6. La inflación podría distorsionar los resultados, ocasionando que los valores en libros del inventario y los activos depreciables difieran considerablemente de sus valores de reemplazo. Además, los costos de inventario y las amortizaciones de la depreciación difieren de sus valores verdaderos, distorsionando así las utilidades. Sin un ajuste, la inflación hace que las empresas más antiguas (activos más antiguos) parezcan más eficientes y rentables que las empresas más recientes (activos más recientes). Evidentemente, al usar los indicadores financieros, se debe tener cuidado al comparar las empresas más antiguas con organizaciones más recientes, o una empresa consigo misma durante un largo periodo.

2.6.9. Categorías de los indicadores financieras

Por conveniencia, los indicadores financieros se dividen en cuatro grandes categorías básicas: indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y

rentabilidad. Los indicadores de liquidez, actividad y endeudamiento miden principalmente el riesgo. Los indicadores de rentabilidad miden el rendimiento.

a. Indicadores de liquidez

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que paga sus cuentas. Un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente; son estas razones las que proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Desde luego, es deseable que una compañía pague sus cuentas, de modo que es importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo mantenido en bancos y valores negociables, no tienen una tasa particularmente alta de rendimiento, de manera que los accionistas no querrán que la empresa haga una sobreinversión en liquidez.

La determinación de la liquidez de la empresa es parte integral de las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier empresa; sin el conocimiento cierto de la capacidad de la empresa para generar un determinado flujo de efectivo, es imposible hacer cualquier proyección o de iniciar cualquier proyecto futuro. Es arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin la certeza de poder cumplirlos. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido).

- Liquidez corriente

“La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.”(9:65)

Esta razón financiera se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez Corriente} = \text{Activos Corrientes} \div \text{Pasivos Corrientes}$$

Cuanto más alto sea el resultado, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio. Por ejemplo, una tienda de comestibles cuyos ingresos son relativamente predecibles tal vez no necesite tanta liquidez como una empresa de manufactura que enfrenta cambios repentinos e inesperados en la demanda de sus productos. Cuanto más predecibles son los flujos de efectivo de una empresa, más baja es la liquidez corriente aceptable.

- Razón rápida (prueba del ácido)

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales:

1. Muchos tipos de inventario no se venden fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo.
2. El inventario se vende generalmente al crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta. La razón rápida se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón Rápida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Al igual que en el caso de la liquidez corriente, el nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida de la industria en la cual opera. La razón rápida ofrece una mejor medida de la liquidez integral solo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general.

b. Índices de actividad

“Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas.”(8:68)

En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventario, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen

inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activos.

- Rotación de inventarios

La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{Costo de los bienes vendidos} \div \text{Inventarios}$$

La rotación resultante tiene significado solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. Una rotación de inventarios de 20 sería normal para una tienda de comestibles, cuyos bienes son altamente perecederos y se deben vender pronto; en cambio; una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de cuatro veces por año.

Otro índice de actividad del inventario mide cuántos días conserva la empresa el inventario. La rotación de inventario se puede convertir fácilmente en la edad promedio del inventario dividiendo 365, el número de días que tiene un año, entre la rotación de los inventarios. Este valor también puede considerarse como el número promedio de días que se requieren para vender el inventario.

- Periodo promedio de cobro

El periodo promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio (para simplificar, la fórmula presentada supone que todas las ventas se realizan a crédito. Si este no

es el caso se deben sustituir las ventas diarias promedio por las ventas promedio a crédito):

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales} \div 365}$$

El periodo promedio de cobro tiene significado solo cuando se relaciona con las condiciones de crédito de la empresa. Por ejemplo una empresa que otorga a sus clientes condiciones de crédito a 30 días, un periodo promedio de cobro de 59 días indica créditos mal administrados o un departamento de cobros deficiente, o ambos. También es posible que el periodo de cobro prologado se deba a una relajación internacional de la supervisión de las condiciones de crédito en respuesta a las presiones competitivas. Si la empresa amplió las condiciones de crédito a 60 días, el periodo promedio de cobro de 59 días sería bastante aceptable. Desde luego, se requiere información adicional para evaluar la eficacia de las políticas de crédito y cobro de la empresa.

- Periodo promedio de pago

El periodo promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$$

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras anuales} \div 365}$$

La dificultad de calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales (técnicamente, deben usarse las compras anuales a crédito, más que las compras anuales, para calcular la razón), un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos.

El resultado de esta razón es significativo solo en relación con las condiciones de crédito otorgadas a la empresa. Por ejemplo si los resultados obtenidos fueran de 95 días y a la empresa se le concedieron, en promedio, 30 días de crédito, un analista daría una calificación de crédito baja debido a que se tomó demasiado tiempo para pagar sus cuentas. Los posibles prestamistas y proveedores de crédito comercial se interesan más en el periodo promedio de pago porque este índice brinda información sobre los patrones de pago de las cuentas de la empresa.

- Rotación de los activos totales

La Rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. La rotación de activos totales se calcula de la siguiente forma:

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

Por ejemplo si el resultado de la formulación es de 0.85 significa que la empresa sustituye sus activos 0.85 veces al año.

Cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Esta medida es de gran interés para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero.

c. Indicadores de endeudamiento

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias entre los accionistas, tanto los accionistas actuales como los futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus deudas. Los prestamistas también se interesan en el endeudamiento de las empresas.

En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero.

“El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes.”
(9:70)

Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayor será su riesgo y su rendimiento esperado.

El incremento de la deuda trae consigo un riesgo mayor, así como un mayor potencial de rendimiento. De modo que, cuanto mayor es el apalancamiento financiero, mayor es el potencial de riesgo y rendimiento.

Existen dos tipos generales de medidas de endeudamiento: medidas del grado de endeudamiento y medidas de la capacidad de pago de deudas. El grado de endeudamiento mide el monto de deuda en relación con otras cifras significativas del estado de situación financiera. Una medida común del grado de endeudamiento es el índice de endeudamiento.

El segundo tipo de medida de deuda, la capacidad de pago de deuda, refleja la capacidad de una empresa para realizar los pagos requeridos de acuerdo con lo programado durante la vigencia de una deuda. El término pago de deudas simplemente significa pagar las deudas a tiempo. La capacidad de la empresa para pagar ciertos costos fijos se mide usando los índices de cobertura. Por lo general, se prefieren índices de cobertura altos (especialmente desde la postura de los prestamistas), pero un índice muy alto podría indicar que la administración de la empresa es demasiado conservadora que podría tener mayores rendimientos si solicitara más préstamos. En general, cuanto menor es el índice de cobertura de la empresa, menos posibilidades tiene de pagar sus obligaciones fijas. Si una empresa no es capaz de pagar estas obligaciones, sus acreedores solicitarán de inmediato los reembolsos correspondientes, lo que, en la mayoría de los casos, obligaría a una firma a declararse en quiebra. Dos índices de

cobertura usados con frecuencia son: la razón de cargos de interés fijo y el índice de cobertura de pagos fijos.

- Índice de endeudamiento

El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. El índice se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \text{Total de pasivos} \div \text{Total de activos}$$

Por ejemplo si una empresa tiene como resultado 45% este valor indica que la empresa ha financiado cerca de la mitad de sus activos con deuda. Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero.

- Razón de cargos de interés fijo

La razón de cargos de interés fijo, denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses. La razón de cargos de interés fijo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón de cargos de interés fijo} = \text{Utilidades antes de intereses e impuestos} \div \text{Intereses}$$

La cifra de las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) es igual que la cifra de la utilidad operativa presentada en el estado de resultados. Con

frecuencia se sugiere un valor para esta razón de por lo menos 3.0 (y de preferencia cercano a 5.0) de esta forma se tendría la capacidad de pagar los intereses que debe.

- Índice de cobertura de pagos fijos

El índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de los préstamos, pagos de arrendamiento, y dividendos de acciones preferentes. Tal como sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice, mejor. La fórmula para calcular el índice de cobertura de pagos fijos es:

$$\text{Índice de cobertura de pagos fijos} = \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos} + \text{pagos de arrendamiento}}{\text{Intereses} + \text{Pagos de arrendamiento} + \{ (\text{Pagos del principal} + \text{Dividendos de acciones preferentes}) \times [1/(1 - T)] \}}$$

“T” es la tasa impositiva corporativa aplicable al ingreso de la empresa. El término $1/(1 - T)$ se incluye para ajustar el principal después de impuestos y los pagos de dividendos de acciones preferentes con un equivalente antes de impuestos que es congruente con los valores antes de impuestos de todos los demás términos.

Al igual que la razón de cargos de interés fijo, el índice de cobertura de pagos fijos mide el riesgo. Cuanto menor es el índice, mayor es el riesgo tanto para los prestamistas como para los dueños; cuanto mayor es el índice, menor es el riesgo. Este índice permite a las partes interesadas evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pagos fijos adicionales sin llegar a la quiebra.

d. Índices de rentabilidad

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

Una herramienta muy utilizada para evaluar la rentabilidad respecto a las ventas es el estado de resultados de tamaño común. Cada rubro de este estado se expresa como un porcentaje de las ventas. Los estados de pérdidas y ganancias de tamaño común son de gran utilidad para comparar el desempeño a lo largo de los años, debido a su facilidad para mostrar si ciertas clases de gastos tienen tendencias a la alza o a la baja como un porcentaje del volumen total de los negocios que efectúa la empresa. Tres índices de rentabilidad citados con frecuencia y que se pueden leer directamente en el estado de resultados de tamaño común son: el margen de utilidad bruta, el margen de utilidad operativa y el margen de utilidad neta.

- Margen de utilidad bruta

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada quetzal de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida). El margen de utilidad bruta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

- **Margen de utilidad operativa**

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje que queda de cada quetzal de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada quetzal de venta. La utilidad operativa es “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. El margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera:

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

- **Margen de utilidad neta**

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

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad neta es una medida comúnmente referida que indica el éxito de la empresa en cuanto a las ganancias obtenidas de las ventas. Los márgenes de utilidad neta “adecuados” difieren considerablemente entre las

industrias. Un margen de utilidad neta del 1% o menos no sería raro para una tienda de comestibles, en tanto que un margen de utilidad neta de 10% sería bajo para una joyería.

- **Ganancias por acción (GPA)**

En general, las ganancias por acción (GPA) de la empresa son importantes para los accionistas actuales o futuros, y para la administración. Como mencionamos anteriormente, las GPA representan el monto en quetzales obtenido durante el periodo para cada acción común en circulación. Las ganancias por acción se calculan de la siguiente manera:

$$\text{Ganancias por acción} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

El resultado de la formulación representa el monto en quetzales obtenido para cada acción común en circulación. El monto en quetzales de efectivo distribuido en realidad a cada accionista es el dividendo por acción (DPA). El público inversionista vigila muy de cerca las GPA y se considera que estas son un indicador importante del éxito corporativo.

- **Rendimiento sobre los activos totales (RSA)**

El rendimiento sobre activos totales (RSA), también conocido como rendimiento sobre la inversión (RSI), mide la eficiencia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor. El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rendimiento sobre activos} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes} \div}{\text{Total de activos}}$$

Por ejemplo si el resultado aplicado a una empresa es de 0.061 indica que la empresa ganó 6.1 centavos por cada quetzal de inversión en activos.

- Rendimiento sobre el patrimonio (RSP)

Este indicador mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. El rendimiento sobre el patrimonio se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes} \div}{\text{Capital en acciones comunes}}$$

Por ejemplo si el resultado aplicado a una empresa es de 0.126 indica que la empresa ganó 12.6 centavos sobre cada quetzal de capital en acciones comunes.

CAPÍTULO III

EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ANALISTA FINANCIERO

Las características de un Contador Público y Auditor constituyen uno de los temas de mayor importancia en el proceso de decisión de aplicar indicadores financieros, en virtud de que es en quien recae la responsabilidad de conceptualizar, analizar y definir los puntos fuertes y débiles de un negocio.

3.1. Definición del Contador Público y Auditor

“Se conoce como Contador Público y Auditor, aquel profesional dedicado a aplicar, analizar e interpretar la información contable y financiera de una organización, con la finalidad de diseñar e implementar instrumentos y mecanismos de apoyo a las directivas de la organización en el proceso de toma de decisiones.” (18:1)

Otra definición del Contador Público y Auditor es: “Experto con formación universitaria en ciencias empresariales, con especial énfasis en materias y prácticas contables, financieras, tributarias y administrativas”. (18:1)

3.2. Características del Contador Público y Auditor

En forma complementaria a la formación profesional, teórica y/o práctica, el Contador Público y Auditor debe contar con cualidades determinantes en su actividad, referidas a recursos personales producto de su desenvolvimiento y dones intrínsecos de su carácter.

La expresión de estos atributos puede variar de acuerdo con el modo de ser y el deber ser de cada caso en particular, pero es conveniente que quien asuma la tarea de cumplir con la función de auditor, posea las siguientes características:

- Actitud positiva.

- Capacidad de análisis.
- Capacidad de negociación.
- Capacidad de observación.
- Claridad en la comunicación oral y escrita.
- Comportamiento ético.
- Concentración.
- Conciencia de los valores propios y de su entorno.
- Creatividad.
- Discreción.
- Estabilidad emocional.
- Facilidad para trabajar en equipo.
- Imaginación.
- Iniciativa.
- Objetividad.
- Respeto a las ideas de los demás.
- Sentido institucional.
- Saber escuchar.

3.3. Responsabilidades del Contador Público y Auditor

En la actualidad los Contadores Públicos y Auditores forman parte, cada vez más activa, en el desarrollo económico de las empresas. Entre sus áreas de actuación están las de registro contable, auditoría, presupuesto y la muy característica área fiscal, que ha generado un desarrollo de especialidades en el mercado profesional. Las diferentes responsabilidades del Contador Público y Auditor son:

- Responsabilidad profesional: regulada en normas de ética o conducta profesional dictadas por los organismos profesionales.
- Responsabilidad hacia la sociedad: por su independencia de criterio, calidad y preparación profesional de los trabajos.

- Responsabilidad personal: lealtad hacia quien patrocine los servicios, secreto profesional y obligación de rechazar las tareas que no cumplan con la moral.
- Responsabilidad hacia la profesión: respeto a los colegas, dignificación de la imagen profesional a base de calidad, difusión y enseñanza de conocimientos técnicos.
- Responsabilidad fiscal: al cumplir con la normativa local.

3.4. Normativa aplicable

El colegio de Contadores Públicos y Auditores es el ente que regula, controla y promueve el desarrollo científico de la profesión.

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

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

3.4.1. Código de ética profesional del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala

El documento esta dividido en 3 partes:

- Parte A: aplicación general del código.

- Parte B: profesionales de la contabilidad en ejercicio.
- Parte C: profesionales de la contabilidad en la empresa.

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

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

Como parte de los principios fundamentales el Contador Público y Auditor cumplirá con lo siguiente:

- a. Integridad: ser franco y honesto en todas las relaciones profesionales y empresariales.
- b. Objetividad: no permitir que prejuicios, conflicto de intereses o influencia indebida de terceros prevalezcan sobre los juicios profesionales o empresariales.
- c. Competencia y diligencia profesionales: mantener el conocimiento y la aptitud profesionales al nivel necesario para asegurar que el cliente o la entidad para la que trabaja reciben servicios profesionales competentes basados en los últimos avances de la práctica, de la legislación y de las

técnicas y actuar con diligencia y de conformidad con las normas técnicas y profesionales aplicables.

- d. Confidencialidad: respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de relaciones profesionales y empresariales y, en consecuencia, no revelar dicha información a terceros sin autorización adecuada y específica, salvo que exista un derecho o deber legal o profesional de revelarla, ni hacer uso de la información en provecho propio o de terceros.
- e. Comportamiento profesional: cumplir las disposiciones legales y reglamentarias aplicables y evitar cualquier actuación que pueda desacreditar a la profesión.

La parte B describe el modo en que el marco conceptual que habla en la parte A es aplicable en determinadas situaciones a los profesionales de la contabilidad en ejercicio. Así mismo, indica que el cumplimiento de los principios fundamentales puede verse potencialmente amenazado por una amplia gama de circunstancias y de relaciones; las cuales clasifica en:

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

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

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

3.5. El Contador Público y Auditor como analista financiero

El Contador Público y Auditor en su función como analista financiero es el encargado, dentro de una empresa, de poner en práctica los distintos métodos para el análisis financiero, identificar y definir los riesgos e informar a la gerencia correspondiente los resultados obtenidos.

El Contador Público y Auditor no cambia por sí solo una empresa, sin embargo proporciona datos fundamentales necesarios para hacer las mejoras que pueda necesitar un negocio para prosperar en un mercado competitivo. Una de las mayores ventajas de la profesión se basa principalmente en la utilización de los números para descubrir las fortalezas y debilidades de cualquier empresa dispuesta a abrir sus libros.

CAPÍTULO IV

**EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ANALISTA FINANCIERO EN
LA APLICACIÓN DE RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS PARA UNA
EMPRESA DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA DE PREMEZCLAS PARA
PASTELES (CASO PRÁCTICO)**

Con lo expuesto en el tipo de empresa, el análisis financiero y los indicadores financieros; se procede a llevar a la práctica los conocimientos adquiridos en la empresa "Asociados en Premezclas S.A."

4.1. Características de la empresa objeto de estudio

La empresa Asociados en Premezclas S.A. inició sus operaciones 2012 como una entidad privada con fines de lucro y ubicada en el territorio guatemalteco. Es una empresa dedicada a la compra y venta de premezclas para pasteles teniendo como finalidad satisfacer las necesidades de sus clientes con productos que generen valor agregado, apoyados en el fortalecimiento y la estandarización.

La empresa Asociados en Premezclas S.A. se basa en sus siguientes ofrecimientos a nivel comercial: asesoría estratégica que genera crecimiento en ventas rentables para sus aliados y para sí misma; equipo profesional que desarrolle conceptos nuevos, diseños de vitrinas, capacitación al personal y solución de problemas; y transparencia en todo lo que hace, seguimiento y esfuerzo para lograr una excelente relación comercial de largo plazo.

Actualmente la empresa divide sus operaciones en 5 regiones compuestas de la siguiente manera:

1. Zona Central: Chimaltenango, Sacatepéquez y Guatemala.
2. Zona Norte: Alta Verapaz, Baja Verapaz y Peten.

3. Zona Sur: Jutiapa, Jalapa, Santa Rosa, Escuintla, Retalhuleu y Suchitepéquez.
4. Zona Oriente: Chiquimula, El Progreso, Izabal y Zacapa.
5. Zona Occidente: Huehuetenango, Quiche, Quetzaltenango, San Marcos, Sololá y Totonicapán.

La administración de Asociados en Premezclas S.A. tiene estipulado un límite de crédito de 30 días a sus clientes; así mismo dentro de las negociaciones con los proveedores tiene estipulado un financiamiento de 45 días de crédito.

Sus principales proveedores son:

- General Mills
- Hanan Products Co. Inc.
- Ireks

La política de la empresa es pagar indemnización universal a sus colaboradores; sin embargo, a partir del 2015 la zona norte no se incluye en la política debido a que se inició a trabajar por medio de un tercero (termino en ingles: outsourcing).

4.1.1. Misión

Brindar una alternativa premium a la industria repostera del país y desarrollar productos que cumplan con las exigentes expectativas del mercado, logrando un portafolio de productos estandarizados y modernos, cuidando los detalles de calidad y excelencia para no perder las características artesanales que los consumidores valoran.

4.1.2. Visión

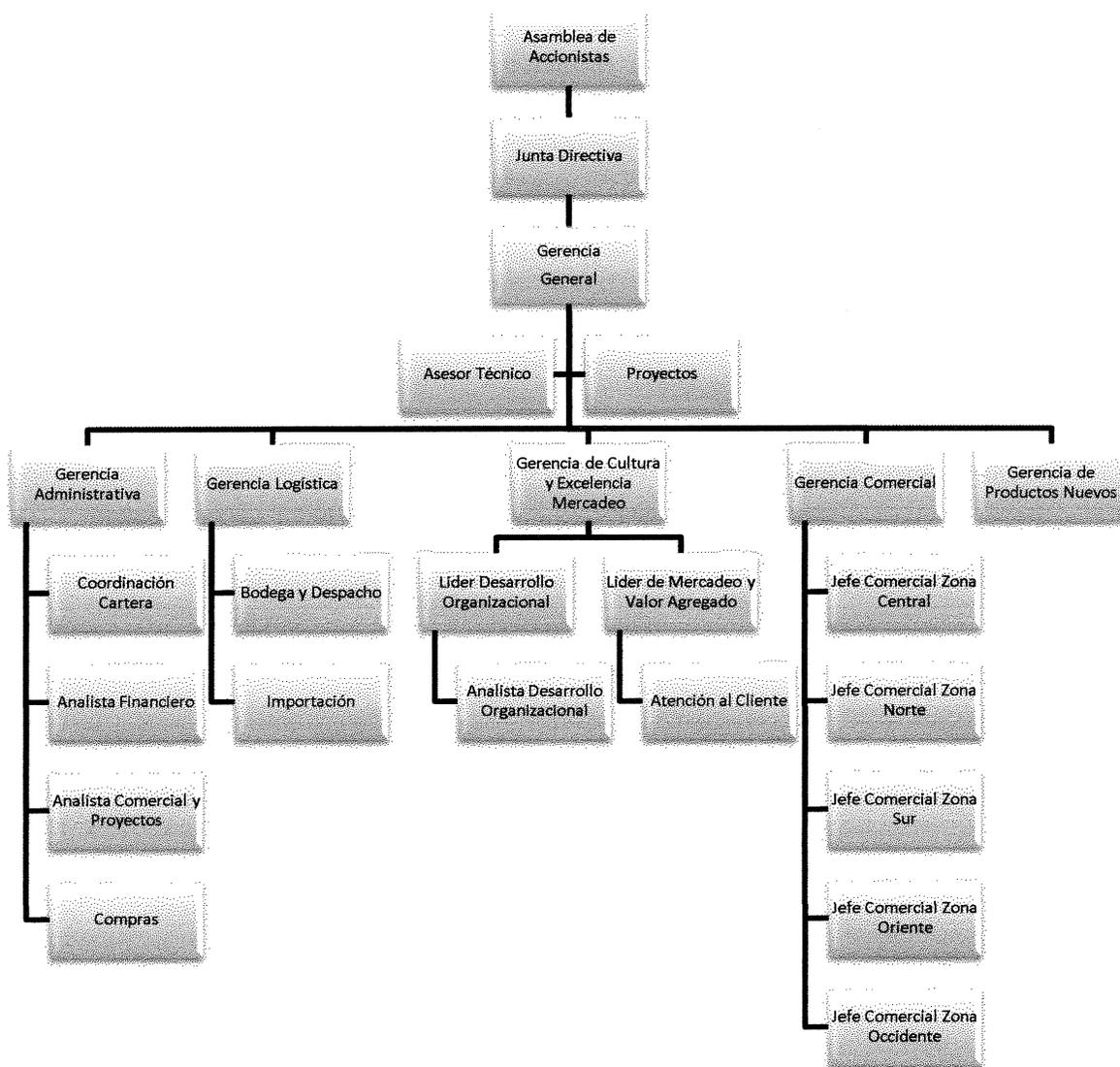
Generar innovación continua buscando que la industria de repostería cuente con diversas y diferentes alternativas para que pueda elegir la opción que mejor valor

le represente buscando ser pionero en la comercialización de bases especializadas para repostería en el país.

4.1.3. Organigrama

El organigrama general de la empresa es el siguiente:

Figura 2
Organigrama de la empresa Asociados en Premezclas S.A.



Fuente: Información proporcionada por Gerencia de Recursos Humanos.

Como se observa, existen algunas áreas específicas que no se muestran en el organigrama, esto debido a que la empresa paga honorarios profesionales por los siguientes servicios: Contables, Tecnológicos, Proyectos y Administrativos (Servicios).

4.1.4. Productos

Los principales productos que la empresa comercializa son:

- Cubiertos y rellenos: elaboración de relleno utilizando frutas frescas seleccionadas de varias regiones del mundo, evitando el uso de frutas congeladas para garantizar que contengan frutas enteras, de excelente sabor y color.
- Masa congelada: masas de hojaldre congeladas son elaboradas con las mejores harinas y las más finas grasas, garantizando excelente crecimiento de capas dando como resultado un producto estandarizado.
- Bases y mezclas: bases en las que solamente se agrega huevos, aceite y agua. La absorción de líquidos y rendimiento dan la consistencia deseada.
- Crema batida: coberturas cremosas, listas para batir, elaboradas con las mejores mezclas de aceite y alta tecnología.
- Núcleos y mezclas: ingredientes de panadería.
- Bases para bizcochos: división de bases especializadas para bizcochos de repostería incluyendo los siguientes productos: bizcocho clásico de chocolate, bizcocho clásico de vainilla y mezcla de torta.

4.2. Presentación del estado de resultados y del estado de situación financiera

Se presentan el estado de resultados y el estado de situación financiera para los periodos del año 2014 y 2015 para tener un comparativo sobre los resultados de cada periodo.

4.2.1. Estado de resultados del periodo 01 de enero al 31 de diciembre 2014

Asociados en Premezclas S. A.
Estado de Resultados
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2014
(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
Ventas netas	6,050,174	5,081,906	3,112,608	5,414,986	9,900,745	29,560,420
(-) Costo de ventas	3,716,873	3,252,420	1,971,193	3,392,601	7,635,344	19,968,431
Margen Bruto	2,333,301	1,829,486	1,141,415	2,022,385	2,265,401	9,591,988
Gastos de Venta	588,498	520,205	355,035	791,490	653,712	2,908,940
Gastos de Distribución	285,457	249,469	173,626	540,415	476,108	1,725,075
Gastos de Administración	360,828	280,975	190,258	490,811	274,168	1,597,042
Margen Operativo	1,098,519	778,838	422,496	199,668	861,412	3,360,932
Otros Gastos y Productos Financieros						
Gastos Financieros	97,334	11,524	60,358	7,607	1,591	178,414
Productos Financieros	5,488	4,768	3,256	2,810	4,562	20,884
Otros Gastos	22,726	27,381	17,577	44,949	95	112,729
Otros Productos	115,558	39,417	62,396	1,891	170	219,431
Utilidad antes de impuestos	1,099,505	784,118	410,212	151,813	864,458	3,310,105
Impuesto sobre la renta	340,846	243,076	127,166	47,062	267,982	1,026,132
Utilidad Neta	758,658	541,041	283,046	104,751	596,476	2,283,972

4.2.2. Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2014

Asociados en Premezclas S. A.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de Diciembre 2014

(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	Zona Central	Zona Occidenta	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
Activo	2,165,304	1,312,635	902,263	1,029,088	1,124,092	6,533,382
Activo No Corriente	225,698	206,660	122,817	88,365	83,911	727,431
Propiedades, planta y equipo	263,918	304,401	117,412	134,671	125,628	946,029
(-) Depreciación acumulada	(105,567)	(121,760)	(46,965)	(53,868)	(50,251)	(378,412)
Mejoras a propiedad arrendada	94,054	25,034	74,007	-	-	193,095
(-) Amortizaciones acumuladas	(37,621)	(10,014)	(29,603)	-	-	(77,238)
Activos intangibles	18,193	14,981	13,275	12,587	14,224	73,261
(-) Amortizaciones acumuladas	(7,277)	(5,993)	(5,310)	(5,035)	(5,690)	(29,304)
Activo Corriente	1,939,606	1,105,965	779,446	940,734	1,040,180	5,805,951
Caja y bancos	63,222	45,087	23,587	8,729	49,706	190,331
Clientes	1,210,035	564,656	389,076	541,499	990,075	3,695,340
(-) Estimación cuentas incobrables	(39,115)	(18,552)	(12,998)	(17,381)	(29,702)	(117,749)
Documentos por cobrar corto plazo	93,787	53,750	44,200	37,884	-	229,622
Otras cuentas por cobrar	6,699	1,092	4,324	1,066	-	13,181
Impuestos por cobrar	80,565	67,865	79,066	69,959	17,383	314,838
Gastos pagados por anticipado	37,121	27,386	17,725	29,328	12,698	124,259
Inventarios	487,291	364,701	234,466	269,651	20	1,356,130
Pasivo	1,309,661	644,899	617,586	408,148	249,845	3,230,038
Pasivo No Corriente	685,335	60,678	312,410	17,725	12,698	988,846
Provisión indemnizaciones	85,335	60,678	12,410	17,725	12,698	188,846
Documentos por pagar largo plazo	500,000	-	300,000	-	-	800,000
Pasivo Corriente	724,226	584,221	305,174	390,424	237,146	2,241,191
Proveedores	491,203	390,199	215,049	239,741	101,652	1,437,844
Acreedores	47,668	59,245	29,480	57,150	20,310	213,854
Provisiones	21,707	25,351	11,426	44,454	12,259	115,197
Sueldos y prestaciones por pagar	50,032	28,400	6,832	33,391	13,598	132,253
Impuestos por pagar	113,615	81,025	42,389	15,687	89,327	342,044
Otras cuentas por pagar	-	-	-	-	-	-
Patrimonio	865,743	667,736	284,678	620,940	874,247	3,303,345
Capital Autorizado	250,000	250,000	200,000	150,000	150,000	1,000,000
Reserva Legal	5,401	28,286	1,723	19,541	15,780	70,730
Superavit Acumulado	(158,316)	(151,591)	(200,090)	346,648	111,991	(51,358)
Pérdidas y ganancias del periodo	758,658	541,041	283,046	104,751	596,476	2,283,972

4.2.3. Estado de resultados del periodo 01 de enero al 31 de diciembre 2015

Asociados en Premezclas S. A.

Estado de Resultados

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2015

(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
Ventas netas	8,934,319	6,858,847	4,287,901	4,372,483	8,865,945	33,319,494
(-) Costo de ventas	5,449,935	4,389,662	2,701,377	2,754,664	6,789,529	22,085,167
Margen Bruto	3,484,385	2,469,185	1,586,523	1,617,819	2,076,416	11,234,327
Gastos de Venta	893,432	480,119	428,790	608,741	585,625	2,996,707
Gastos de Distribución	446,716	274,354	214,395	397,173	335,606	1,668,244
Gastos de Administración	536,059	315,483	198,386	454,422	203,760	1,708,110
Margen Operativo	1,608,177	1,399,229	744,952	157,483	951,425	4,861,266
Otros Gastos y Productos Financieros						
Gastos Financieros	81,071	6,453	47,863	6,988	4,321	146,696
Productos Financieros	1,544	0	0	540	0	2,084
Otros Gastos	8,272	1,408	7,384	37,856	2,569	57,491
Otros Productos	7,000	20,928	45,988	39,115	3,866	116,898
Utilidad antes de impuestos	1,527,378	1,412,295	735,693	152,294	948,401	4,776,061
Impuesto sobre la renta	473,487	437,812	228,065	47,211	294,004	1,480,579
Utilidad Neta	1,053,891	974,484	507,628	105,083	654,397	3,295,482

4.2.4. Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2015

Asociados en Premezclas S. A.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre 2015
(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
Activo	3,103,916	2,331,267	1,509,781	1,130,361	2,046,322	10,121,637
Activo No Corriente	170,063	157,032	90,403	66,983	63,479	547,959
Propiedades, planta y equipo	303,505	350,061	135,024	154,872	144,472	1,087,934
(-) Depreciación acumulada	(182,103)	(210,036)	(81,014)	(92,923)	(86,683)	(652,760)
Mejoras a propiedad arrendada	103,459	27,537	77,708	-	-	208,704
(-) Amortizaciones acumuladas	(62,075)	(16,522)	(46,625)	-	-	(125,222)
Activos intangibles	18,193	14,981	13,275	12,587	14,224	73,261
(-) Amortizaciones acumuladas	(10,916)	(8,989)	(7,965)	(7,552)	(8,535)	(43,956)
Activo Corriente	2,933,854	2,174,225	1,419,378	1,063,377	1,982,843	9,573,678
Caja y bancos	87,824	81,207	42,302	8,757	54,533	274,624
Clientes	2,333,864	1,569,753	905,020	734,035	1,609,518	7,152,189
(-) Estimación cuentas incobrables	(72,407)	(48,463)	(28,278)	(22,987)	(48,286)	(220,421)
Documentos por cobrar corto plazo	79,719	45,688	37,570	32,201	-	195,178
Otras cuentas por cobrar	6,391	2,159	5,590	3,349	2,822	20,311
Impuestos por cobrar	92,650	78,045	90,926	80,452	19,991	362,064
Gastos pagados por anticipado	60,430	8,728	13,649	8,266	23,530	114,603
Inventarios	345,382	437,110	352,599	219,304	320,735	1,675,130
Pasivo	1,194,283	689,037	717,476	404,338	617,678	3,522,810
Pasivo No Corriente	500,724	30,131	260,116	22,540	17,841	831,352
Provisión indemnizaciones	100,724	30,131	20,116	22,540	17,841	191,352
Documentos por pagar largo plazo	400,000	-	240,000	-	-	640,000
Pasivo Corriente	693,559	658,906	457,359	381,797	499,837	2,691,458
Proveedores	429,264	405,594	332,883	240,633	386,368	1,794,741
Acreeedores	34,872	43,551	23,455	24,029	13,899	139,807
Provisiones	22,206	23,243	13,490	376	-	59,315
Sueldos y prestaciones por pagar	49,387	40,581	11,509	42,911	-	144,389
Impuestos por pagar	157,829	145,937	76,022	15,737	98,001	493,526
Otras cuentas por pagar	-	-	-	58,111	1,569	59,680
Patrimonio	1,909,634	1,642,220	792,307	726,023	1,528,644	6,598,827
Capital Autorizado	250,000	250,000	200,000	150,000	150,000	1,000,000
Reserva Legal	5,401	28,286	1,723	19,541	15,780	70,730
Superavit Acumulado	600,342	389,450	82,956	451,399	708,467	2,232,614
Pérdidas y ganancias del periodo	1,053,891	974,484	507,628	105,083	654,397	3,295,482

4.3. Análisis de los estados financieros

Posterior a la presentación de los estados financieros se realiza la solicitud de la junta directiva de la empresa Asociados en Premezclas S.A. sobre el análisis de los estados financieros por medio del método de indicadores financieros.

4.3.1. Solicitud de la junta directiva

Señor:

Emilio Alejandro Leonardo Alvarado

Gerente Financiero

Asociados en Premezclas S. A.

Por este medio se le informa que de acuerdo a resolución en sesión extraordinaria de fecha 03 de febrero de 2016, según Acta JD 2016-01 fue nombrado para realizar el análisis de los estados financieros: estado de situación financiera y estado de resultados por zona de distribución:

- a. Zona Central
- b. Zona Norte
- c. Zona Sur
- d. Zona Oriente
- e. Zona Occidente

Por el período anual terminado al 31 de diciembre de 2015, el trabajo consiste en revisar, evaluar y analizar la situación financiera de la empresa por medio de razones e indicadores; así mismo se solicita realizar un comparativo de los resultados del 2015 y los resultados del 2014 con la finalidad de observar si existe un crecimiento de la situación financiera de la empresa y establecer políticas de indicadores financieros como metas para 2017; presentando los

resultados de su evaluación el día 21 de mayo de 2016 en informe a la Junta Directiva.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'RAMÓN ARRIAGA', enclosed within a hand-drawn oval border.

Lic. Ramón Arriaga
Gerente General

4.3.2. Aplicación de índices financieros

Se realiza la aplicación del índice financiero por año de forma que se observe el comportamiento que ha tenido la empresa; así mismo se realiza una comparación del periodo reciente versus los parámetros establecidos por la administración para identificar los posibles riesgos a nivel consolidado.

Razones de liquidez

Asociados en Premezclas S. A.
 Aplicación de Indicadores
 Comparativo
 (Cifras expresadas en Quetzales)

Razón de liquidez corriente

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Activos corrientes	2,933,854	2,174,225	1,419,378	1,063,377	1,982,843	9,573,678
	Pasivos corrientes	693,559	658,906	457,359	381,797	499,837	2,691,458
	= número de veces	4.2	3.3	3.1	2.8	4.0	3.6
2014	Activos corrientes	1,939,606	1,105,985	779,446	940,734	1,040,180	5,805,951
	Pasivos corrientes	724,226	584,221	305,174	390,424	237,146	2,241,191
	= número de veces	2.7	1.9	2.6	2.4	4.4	2.6
	Parámetros estándar o presupuestados	1.6	1.6	1.3	1.3	1.3	1.4
	Variación o desviación versus 2015	2.6	1.7	1.8	1.5	2.7	2.1
	Existencia de riesgos	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Observación 1: se ha observado un crecimiento a nivel consolidado de los resultados obtenidos del 2014 para el 2015. Para el 2014 se tiene una liquidez de 2.59 mientras que en 2015 la liquidez es de 3.56 lo que indica que la empresa al cierre del 2015 tiene más de 3 veces el monto en activos para cubrir sus deudas a corto plazo; sin embargo este comportamiento no indica que la liquidez de la empresa sea la mejor.

Observación 2: riesgo de crédito. En el balance del 2015 se puede observar un crecimiento en el saldo de los clientes del 94% versus el 2014 lo cual puede recaer en un riesgo si no se controla la adecuada antigüedad de los saldos con base a la política de 30 días de crédito que maneja la empresa. Un mal manejo de la cartera, al seguir concediendo créditos a clientes con atraso en sus pagos, ha originado un crecimiento considerable en el saldo para el periodo del 2015.

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Razón rápida o prueba del ácido

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Activos corrientes - Inventario	2,588,471	1,737,115	1,066,779	844,073	1,662,108	7,898,547
	Pasivos corrientes	693,559	658,906	457,359	381,797	499,837	2,691,458
	= número de veces	3.7	2.6	2.3	2.2	3.3	2.9
2014	Activos corrientes - Inventario	1,452,314	741,284	544,980	671,083	1,040,160	4,449,822
	Pasivos corrientes	724,226	584,221	305,174	390,424	237,146	2,241,191
	= número de veces	2.0	1.3	1.8	1.7	4.4	2.0
Parámetros estándar o presupuestados		1.3	1.3	1.0	1.0	1.0	1.1
Variación o desviación versus 2015		2.5	1.4	1.3	1.2	2.3	1.8
Existencia de riesgos		SI	SI	SI	SI	SI	SI

Observación 3: al ver el comportamiento de la liquidez de la empresa sin considerar el saldo de los inventarios se observa que los resultados decaen levemente, esto debido a que el inventario se vende al crédito por lo cual antes de ser efectivo pasa por cuenta por cobrar. Así mismo y como se mencionó en la observación 1 se debe considerar la antigüedad de la cartera.

Observación 4: riesgo de crédito. El crecimiento de la cartera para el 2015 genera un riesgo latente en este indicador; debido al mal manejo en la política establecida de 30 días plazo.

Índices de actividad

Asociados en Premezclas S. A.
 Aplicación de Indicadores
 Comparativo
 (Cifras expresadas en Quetzales)

Rotación de inventario

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Costo de los bienes vendidos	5,449,935	4,389,662	2,701,377	2,754,664	6,789,529	22,085,169
	Inventario	345,382	437,110	352,599	219,304	320,735	1,675,130
	= número de veces	15.8	10.0	7.7	12.6	21.2	13.2
2014	Costo de los bienes vendidos	3,716,873	3,252,420	1,971,193	3,392,601	-	19,968,434
	Inventario	487,291	364,701	234,466	269,651	-	1,356,130
	= número de veces	7.6	8.9	8.4	12.6	-	14.7
Parámetros estándar o presupuestados		11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1
Variación o desviación versus 2015		4.7	(1.1)	(3.4)	1.5	10.1	2.1
Existencia de riesgos		NO	SI	SI	NO	NO	NO

Observación 5: durante el 2014 la rotación de los inventarios fue de 14.7 veces en el año mientras que en 2015 esta rotación disminuyo a 13.18 veces en el año. Para este caso se debe tener cuidado por ser una empresa de productos perecederos; esta rotación tiene significado cuando se compara con otra empresa que sea de la misma industria.

La empresa no presenta riesgos en su rotación de inventario; dos zonas se encuentran por debajo de los parámetros estándar sin embargo no presentan problemas de vencimiento, el cual tiene una vida útil en promedio de 6 meses. La zona norte presenta una rotación de 21 veces en el año que sobresale del estándar en las otras zonas, esto debido a que dicha zona inicia sus operaciones en 2015 y vende producto comprometido con anticipación, es decir, el producto fue previamente solicitado por el cliente. La forma de operar en la zona norte es

debido al alto costo que conlleva el traslado de producto y la decisión actual de no incurrir en gastos de bodega.

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Periodo promedio de cobro

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Cuentas por cobrar	2,333,864	1,569,753	905,020	734,035	1,609,518	7,152,189
	Ventas anuales ÷ 365	24,478	18,791	11,748	11,979	24,290	91,286
	= número de días	95.3	83.5	77.0	61.3	66.3	78.3
2014	Cuentas por cobrar	1,210,035	564,656	389,076	541,499	990,075	3,695,340
	Ventas anuales ÷ 365	16,576	13,923	8,528	14,836	27,125	80,987
	= número de días	73.0	40.6	45.6	36.5	36.5	45.6
Parámetros estándar o presupuestados		30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Variación o desviación versus 2015		65.3	53.5	47.0	31.3	36.3	48.3
Existencia de riesgos		SI	SI	SI	SI	SI	SI

Observación 6: el periodo promedio de cobro ha tenido un incremento para 2015. En 2014 el promedio de cobro era de 45 días pero para 2015 asciende a 78 días. La política de crédito de la empresa es de 30 días plazo; sin embargo el último trimestre de cada año se realiza una estrategia comercial incrementando el plazo de crédito para determinado volumen de compra; esta ampliación duplica el tiempo a 60 días de plazo. En septiembre del año 2015 la empresa decide iniciar una negociación importante con una pastelería que tendrá presencia en la zona central, zona occidente y zona sur pero solicita, por su volumen de compra, 120 días plazo de crédito. Inicia con una compra en la zona central de Q. 650,000 el 15 de septiembre, posteriormente realiza otra compra de Q. 285,000 el 10 de

octubre en la zona occidente y una última compra el 15 de octubre en la zona sur por Q. 185,635.

Observación 7: riesgo de crédito. Esta desviación puede llegar a afectar, en el tiempo, la liquidez de la empresa con relación a sus obligaciones o en necesidades de flujo para inversión.

Observación 8: riesgo de operación: La mala administración y gestión de cobro se hacen presentes en los resultados sobre el periodo de cobro aún y considerando la ampliación a 60 días crédito establecida en el último trimestre. Este riesgo repercute en gastos adicionales como procesos jurídicos los cuales recaen sobre la relación con los clientes.

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Periodo promedio de pago

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Cuentas por pagar	429,264	405,594	332,883	240,633	386,368	1,794,741
	Compras anuales ÷ 365	10,452	8,419	5,181	5,283	13,021	42,355
	= número de días	41.1	48.2	64.3	45.5	29.7	42.4
2014	Cuentas por pagar	491,203	390,199	215,049	239,741	101,652	1,437,844
	Compras anuales ÷ 365	7,128	6,238	3,780	6,506	14,643	38,296
	= número de días	68.9	62.6	56.9	36.8	6.9	37.5
Parámetros estándar o presupuestados		45.0	45.0	45.0	45.0	45.0	45.0
Variación o desviación versus 2015		(3.9)	3.2	19.3	0.5	(15.3)	(2.6)
Existencia de riesgos		NO	SI	SI	NO	NO	NO

Observación 9: se ha pasado de 37 días de pago en promedio para 2014 a 42 días de pago en promedio para 2015 sin embargo es importante tomar en cuenta las condiciones de crédito de 45 días que le son otorgadas a la empresa; ante esta situación el estado es aceptable por cumplir sus obligaciones en tiempo para no incurrir en gastos adicionales. Si bien el tiempo promedio consolidado no incurre en moras o multas, cuando se analiza por zona existen dos problemas: la zona occidente y la zona sur, las cuales presentan periodo promedio de pago por arriba de la política: en 48 y 64 días respectivamente.

Observación 10: riesgo operativo. En específico la zona sur responde a un atraso por error de digitación, en la fecha del documento, para unas facturas de compra producto al proveedor General Mills el cual asciende a Q. 105,000. El impacto en este riesgo recae en pérdida del descuento por pronto pago y gasto de intereses. La zona de occidente corresponde a un atraso real en el pago por falta de disponibilidad de efectivo de diversos proveedores, el cual ha generado intereses y multas diversas.

Observación 11: riesgo reputación. Se presenta en el deterioro de la calificación crediticia o la capacidad de obtener un crédito a futuro debido al atraso en el tiempo máximo establecido por el proveedor.

Observación 12: para el cierre del periodo 2015 se tiene un promedio de cobro de 78 días y se tiene un promedio de pago de 42 días; con esto podemos definir un problema, actualmente la empresa paga primero antes de recibir dinero. Por este motivo es muy importante que nuestro periodo de cobro sea inferior al de pago, o lo más equilibrado posible. Obviamente si el periodo medio de cobro o pago es de 42 días, no quiere decir que todos los clientes paguen a 42 días. Habrá clientes que paguen a 15 días, otros a 30 días y otros a 60 días, por ejemplo. Por lo tanto, si nuestro periodo medio de pago es inferior al periodo medio de cobro y la diferencia no es alta, tampoco tiene porqué suponer un

problema, aunque habría que intentar corregirlo para llegar al estado ideal: Cobrar antes de pagar.

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Rotación de los activos totales

Año	Fomulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Ventas	8,934,319	6,858,847	4,287,901	4,372,483	8,865,945	33,319,498
	Total de Activos	3,103,916	2,331,257	1,509,781	1,130,361	2,046,322	10,121,637
	= número de veces	2.9	2.9	2.8	3.9	4.3	3.3
2014	Ventas	6,050,174	5,081,906	3,112,608	5,414,986	9,900,745	29,560,424
	Total de Activos	2,165,304	1,312,635	902,263	1,029,088	1,124,092	6,533,382
	= número de veces	2.8	3.9	3.4	5.3	8.8	4.5
Parámetros estándar o presupuestados		2.6	2.6	2.4	2.4	2.4	2.5
Variación o desviación versus 2015		0.3	0.4	0.4	1.5	1.9	0.8
Existencia de riesgos		NO	NO	NO	NO	NO	NO

Observación 13: la rotación de los activos ha disminuido con relación al 2014; ha pasado de 4.5 a 3.2 para 2015; sin embargo sigue siendo un indicador bastante aceptable. Por consiguiente la empresa usa con eficiencia sus activos generando un índice de 3.2 veces.

Observación 14: este índice de rotación de activos lo podemos visualizar en días; si dividimos 365 días entre 3.29 tendremos que los activos rotan cada 111 días. Visualizar la rotación de activos totales da un resultado muy general que puede resultar poco útil; por lo cual este mismo procedimiento se puede realizar para determinar la rotación de los activos fijos y de los activos corrientes, este último debido a su naturaleza son de mayor rotación considerando que son activos dedicados a la venta (inventarios), lo que obliga a buscar la máxima rotación posible.

Razones de endeudamiento

Asociados en Premezclas S. A.
 Aplicación de Indicadores
 Comparativo
 (Cifras expresadas en Quetzales)

Índice de endeudamiento							
Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Total de Pasivos	1,194,283	689,037	717,475	404,338	517,678	3,522,810
	Total de Activos	3,103,916	2,331,257	1,509,781	1,130,361	2,046,322	10,121,637
	= porcentaje	0.4	0.3	0.5	0.4	0.3	0.3
2014	Total de Pasivos	1,309,561	644,899	617,585	408,148	249,845	3,230,038
	Total de Activos	2,165,304	1,312,635	902,263	1,029,088	1,124,092	6,533,382
	= porcentaje	0.6	0.5	0.7	0.4	0.2	0.5
Parámetros estándar o presupuestados		0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Variación o desviación versus 2015		(0.2)	(0.3)	(0.1)	(0.2)	(0.3)	(0.3)
Existencia de riesgos		NO	NO	NO	NO	NO	NO

Observación 15: este valor indica que la empresa en 2014 financiaba cerca de la mitad de sus activos con deuda; sin embargo para 2015 el porcentaje disminuye y nos indica que ha financiado el 35% de sus activos. La magnitud de este indicador varía según el tamaño de la empresa; para empresas grandes este valor puede oscilar hasta en un 60 o 70%, mientras que para el caso de PYMES no debería superar el 40 o 50%. Con esto medimos el porcentaje de fondos totales proporcionados por los acreedores por tal razón para el cierre del periodo 2015 no se muestra un grado de dependencia financiera con acreedores externos.

Considerando este índice de endeudamiento podemos mencionar el índice que muestra la contraposición; este índice es el de razón de autonomía que muestra hasta qué punto la empresa tiene independencia financiera ante sus acreedores:

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Razón de Autonomía

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Patrimonio	1,909,634	1,642,220	792,307	726,023	1,528,644	6,598,827
	Total de Activos	3,103,916	2,331,257	1,509,781	1,130,361	2,046,322	10,121,637
	= porcentaje	0.6	0.7	0.5	0.6	0.7	0.7
2014	Patrimonio	855,743	667,736	284,678	620,940	874,247	3,303,345
	Total de Activos	2,165,304	1,312,635	902,263	1,029,088	1,124,092	6,533,382
	= porcentaje	0.4	0.5	0.3	0.6	0.8	0.5
Parámetros estándar o presupuestados		0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
Variación o desviación versus 2015		0.2	0.3	0.1	0.2	0.3	0.3
Existencia de riesgos		NO	NO	NO	NO	NO	NO

Observación 16: con esto se logra identificar que no existe un apalancamiento financiero para el cierre del 2015; sin embargo para el cierre del 2014 como se identificó en el índice de endeudamiento el 49% de los activos eran financiados por terceros.

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Razón de cargos de interés fijo

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Utilidad antes de intereses e impuestos	1,608,177	1,399,229	744,952	157,483	951,425	4,861,267
	Intereses	81,071	6,453	47,863	6,988	4,321	146,696
	= número de veces	19.8	216.8	15.6	22.5	220.2	33.1
2014	Utilidad antes de intereses e impuestos	1,098,519	778,838	422,496	199,668	861,412	3,360,933
	Intereses	97,334	11,524	60,358	7,607	1,591	178,414
	= número de veces	11.3	67.6	7.0	26.2	541.5	18.8
Parámetros estándar o presupuestados		5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
Variación o desviación versus 2015		14.8	211.8	10.6	17.5	215.2	28.1
Existencia de riesgos		NO	NO	NO	NO	NO	NO

Observación 17: considerando el gasto financiero de la empresa se considera un indicador aceptable, esto debido a que la empresa podría reducir hasta un 96% $(33.1-1.0)/33.1$ sus utilidades antes de intereses e impuestos y aún tendría la capacidad de pagar el gasto financiero; por tal razón tiene un gran margen de seguridad.

Índice de rentabilidad

Asociados en Premezclas S. A.
 Aplicación de Indicadores
 Comparativo
 (Cifras expresadas en Quetzales)

Margen de utilidad bruta

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Ventas - Costo de los bienes vendidos	3,484,385	2,469,185	1,586,523	1,617,819	2,076,416	11,234,329
	Ventas	8,934,319	6,858,847	4,287,901	4,372,483	8,865,945	33,319,498
	= porcentaje	0.390	0.360	0.370	0.370	0.234	0.337
2014	Ventas - Costo de los bienes vendidos	2,333,301	1,829,486	1,141,415	2,022,385	2,265,401	9,591,990
	Ventas	6,050,174	5,081,906	3,112,608	5,414,986	9,900,745	29,560,424
	= porcentaje	0.386	0.360	0.367	0.373	0.229	0.324
Parámetros estándar o presupuestados		0.380	0.360	0.360	0.360	0.250	0.342
Variación o desviación versus 2015		0.010	-	0.010	0.010	(0.016)	(0.005)
Existencia de riesgos		NO	NO	NO	NO	NO	NO

Observación 18: el margen bruto o utilidad bruta muestra un leve incremento de más de un punto porcentual para el 2015; en dicho año el margen es del 33.7% mientras que en 2014 el margen fue del 32.5%. Se observa leves mejorías a nivel de todas las zonas con excepción de la zona oriente que muestra disminución en su margen del 0.35%.

Las diferentes zonas manejan un margen bruto similar sin embargo la zona norte muestra un margen del 23.4% para 2015 y del 22.9% para 2014; el cual está muy por debajo de las otras zonas que muestran en promedio un margen del 37.3% para 2015 y del 37.1% para 2014. Esta disminución se debe a una estrategia de venta para la zona norte: las ventas en dicha región son para pequeños distribuidores que tienen autorizado vender al por menor (por libra o por onza); así mismo son ventas ya concretadas, es decir, cada compra que realiza la empresa es producto que ya se tiene comprometido para vender.

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Margen de utilidad operativa

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Utilidad Operativa	1,608,177	1,399,229	744,952	157,483	951,425	4,861,267
	Ventas	8,934,319	6,858,847	4,287,901	4,372,483	8,865,945	33,319,498
	= porcentaje	0.180	0.204	0.174	0.036	0.107	0.146
2014	Utilidad Operativa	1,098,519	778,838	422,496	199,668	861,412	3,360,933
	Ventas	6,050,174	5,081,906	3,112,608	5,414,986	9,900,745	29,560,424
	= porcentaje	0.182	0.153	0.136	0.037	0.087	0.114
Parámetros estándar o presupuestados		0.180	0.160	0.160	0.160	0.050	0.142
Variación o desviación versus 2015		-	0.044	0.014	(0.124)	0.057	0.004
Existencia de riesgos		NO	NO	NO	SI	NO	NO

Observación 19: este margen es conocido como EBIT, que significa (en inglés) ingresos antes de intereses e impuestos. Muestra qué tan eficientemente la empresa puede generar ganancias de sus operaciones corporativas primarias y esta medida es esencialmente útil para inversionistas que desean ver qué tan rentable y estable son las operaciones. El margen operativo no tiene en cuenta el capital (inversión) que se utiliza para generar beneficio; sin embargo, a menudo es considerado para comparar la rentabilidad de las industrias o empresas de diferentes tamaños.

Para 2015 el margen operativo fue del 14.59% mostrando un incremento del 3.22% sobre el año anterior. Este incremento se debe principalmente en la zona occidente que llega a mostrar un crecimiento en su margen de 5.07% para 2015 vs el año 2014.

El crecimiento en el margen operativo para la zona de occidente corresponde a una nueva estrategia en la ejecución de gastos llevada a cabo por la jefatura regional de esta zona. Los gastos de ventas en el 2015 representan un 7% de las ventas mientras que en el 2014 los gastos fueron de un 10% sobre las ventas. Las principales reducciones de gastos en 2015 fueron llevadas a cabo en las siguientes líneas: Sueldos y comisiones con una reducción de Q. 55,490; gastos de publicidad mensual en radio y televisión con Q. 48,421; viáticos por Q. 16,682; gastos de mantenimiento por Q. 15,238 y arrendamiento de oficinas por Q. 12,426.

La zona oriente presenta, por el contrario, una ejecución inadecuada de sus gastos operativos para ambos periodos. Las principales líneas de gasto que reflejan la mala ejecución en el 2015 corresponden a: arrendamientos de oficinas y bodegas, publicidad e inventario obsoleto. Para el arrendamiento de oficinas se realizó una negociación para 3 años con un valor arriba del precio de mercado que refleja un incremento en el gasto anual de Q. 54,000 distribuidos en sus 3 áreas (ventas, distribución y administración). En el caso de la publicidad refleja un gasto por arriba del promedio a las otras zonas de Q. 65,000 para el cual la administración solicitó reducirlo a partir del siguiente año. El área de distribución presentó problemas en bodega con un inventario obsoleto de Q. 125,000 por producto con gorgojos. El área de administración se presentó con una demanda laboral en el 2014 y cuyo fallo negativo se dio a conocer en 2015 el cual representó un gasto de Q. 125,470.

Observación 20: riesgo operativo. Las fallas en procedimiento se ven presentadas en el margen a nivel de la zona oriente debido a negociaciones inadecuadas con proveedores y la incorrecta administración de la bodega.

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Margen de utilidad neta

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Ganancias disponibles para los accionistas comunes	1,053,891	974,484	507,628	105,083	654,397	3,295,482
	Ventas	8,934,319	6,858,847	4,287,901	4,372,483	8,865,945	33,319,498
	= porcentaje	0.118	0.142	0.118	0.024	0.074	0.099
2014	Ganancias disponibles para los accionistas comunes	758,658	541,041	283,046	104,751	596,476	2,283,973
	Ventas	6,050,174	5,081,906	3,112,608	5,414,986	9,900,745	29,560,424
	= porcentaje	0.125	0.106	0.091	0.019	0.060	0.077
	Parámetros estándar o presupuestados	0.130	0.130	0.130	0.130	0.020	0.108
	Variación o desviación versus 2015	(0.012)	0.012	(0.012)	(0.106)	0.054	(0.009)
	Existencia de riesgos	NO	NO	NO	SI	NO	NO

Observación 21: el valor de este índice estará en relación directa al control de gastos, pues por mucho que la empresa venda si los gastos aumentan, el resultado se verá reducido por la influencia negativa del exceso de gastos incurridos en el período. Como se mencionó en el margen de utilidad operativa a nivel consolidado en el margen de utilidad neta también se observa una mejoría con un incremento del 2.16% para 2015; y al igual como se presentó en margen de utilidad operativa el incremento viene principalmente de la zona occidente el cual muestra un incremento para el 2015 del 3.56%; sin embargo a nivel de este indicador la zona central marca una disminución en el margen de utilidad neta del 0.74% para 2015.

Observación 22: riesgo operativo: Por lo expuesto en la observación 19 sobre la mala administración en temas específicos para la zona oriente el riesgo recae hasta la utilidad neta.

Asociados en Premezclas S. A.
 Aplicación de Indicadores
 Comparativo
 (Cifras expresadas en Quetzales)

Rendimiento sobre los activos totales

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Ganancias disponibles para los accionistas comunes	1,053,891	974,484	507,628	105,083	654,397	3,295,482
	Total de Activos	3,103,916	2,331,257	1,509,781	1,130,361	2,046,322	10,121,637
	= porcentaje	0.340	0.418	0.336	0.093	0.320	0.326
2014	Ganancias disponibles para los accionistas comunes	758,658	541,041	283,046	104,751	596,476	2,283,973
	Total de Activos	2,165,304	1,312,635	902,263	1,029,088	1,124,092	6,533,382
	= porcentaje	0.350	0.412	0.314	0.102	0.531	0.350
	Parámetros estándar o presupuestados	0.080	0.080	0.030	0.030	0.030	0.050
	Variación o desviación versus 2015	0.260	0.338	0.306	0.063	0.290	0.276
	Existencia de riesgos	NO	NO	NO	NO	NO	NO

Observación 23: el retorno sobre activos a nivel consolidado mostró una disminución de 2.4% para el 2015, quedando en dicho año con un resultado del 32.5%; esto indica que la empresa ganó 32.50 centavos por cada quetzal de inversión en activos.

El mayor crecimiento a nivel de los activos ha sido la cartera con un porcentaje del 93.55%, en 2014 fue de Q. 3,695,340 mientras que en 2015 el monto es de Q. 7,152,189. Si vemos la contribución de la cartera sobre el total de activos para el 2015 llega a ser del 71% mientras que en 2014 era del 57%. La observación 6 indica las causas del crecimiento en la cartera para el 2015, el cual radica en dos temas: la estrategia comercial incrementando el plazo de crédito en el último trimestre; y la negociación con un nuevo cliente que solicitó un crédito a 120 días plazo.

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Rendimiento sobre el patrimonio

Año	Formulación	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
2015	Ganancias disponibles para los accionistas comunes	1,053,891	974,484	507,628	105,083	654,397	3,295,482
	Capital en acciones comunes	1,909,634	1,642,220	792,307	726,023	1,528,644	6,598,827
	= porcentaje	0.552	0.593	0.641	0.145	0.428	0.499
2014	Ganancias disponibles para los accionistas comunes	758,658	541,041	283,046	104,751	596,476	2,283,973
	Capital en acciones comunes	855,743	667,736	284,678	620,940	874,247	3,303,345
	= porcentaje	0.887	0.810	0.994	0.169	0.682	0.691
	Parámetros estándar o presupuestados	0.097	0.097	0.097	0.097	0.097	0.097
	Variación o desviación versus 2015	0.455	0.496	0.544	0.048	0.331	0.402
	Existencia de riesgos	NO	NO	NO	NO	NO	NO

Observación 24: maximizar este indicador es el principal objetivo considerando que expresa el porcentaje de remuneración que puede ofrecerse a los capitales propios, mostrando el lucro que los accionistas están obteniendo por su inversión.

4.4. Informe para junta directiva

Guatemala, 21 de mayo de 2016

Señores

Junta Directiva

Asociados en Premezclas, S.A.

He concluido el trabajo relacionado con el análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa Asociados en Premezclas S.A. por el período terminado el 31 de diciembre 2,015.

La revisión se efectuó con base a la información proporcionada por el departamento de contabilidad. El trabajo consistió principalmente en revisar, evaluar y analizar la situación financiera de la empresa bajo las exigencias propias de los directores.

El alcance del trabajo se enfocó principalmente en evaluar e identificar los resultados obtenidos y validar el crecimiento que se pudiese dar al comparar los resultados de un año con otro. El método aplicado para llegar a las conclusiones fue el de indicadores o razones y proporciones financieras por medio de comparación del último año concluido versus el año anterior. Derivado del análisis efectuado, se presentan los resultados obtenidos para el periodo comprendido en el año 2014 y el año 2015.

Quedo a sus órdenes para aclarar cualquier duda que se pueda derivar del contenido de este informe.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Alan René Velásquez Fuentes', written in a cursive style.

Alan René Velásquez Fuentes
Analista Financiero

Análisis financiero

Asociados en Premezclas, S.A.

Al 31 de diciembre 2015

Durante el desarrollo del análisis se identificaron algunas situaciones o desviaciones que se consideraron importantes por su naturaleza o materialidad hacer del conocimiento de la Junta Directiva de la compañía, las cuales se describen en cada una de las evaluaciones de los indicadores financieros; se adjunta el juego de los estados financieros por zona de distribución que sirvió de base para el referido análisis financiero.

Asociados en Premezclas S. A.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre 2015
(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
Activo	3,103,916	2,331,257	1,509,781	1,130,361	2,046,322	10,121,637
Activo No Corriente	170,063	167,032	90,403	66,983	63,479	647,959
Propiedades, planta y equipo	303,505	350,061	135,024	154,872	144,472	1,087,934
(-) Depreciación acumulada	(182,103)	(210,036)	(81,014)	(92,923)	(86,683)	(652,760)
Mejoras a propiedad arrendada	103,459	27,537	77,708	-	-	208,704
(-) Amortizaciones acumuladas	(62,075)	(16,522)	(46,625)	-	-	(125,222)
Activos intangibles	18,193	14,981	13,275	12,587	14,224	73,261
(-) Amortizaciones acumuladas	(10,916)	(8,989)	(7,965)	(7,552)	(8,535)	(43,956)
Activo Corriente	2,933,854	2,174,226	1,419,378	1,063,377	1,982,843	9,573,678
Caja y bancos	87,824	81,207	42,302	8,757	54,533	274,624
Clientes	2,333,864	1,569,753	905,020	734,035	1,609,518	7,152,189
(-) Estimación cuentas incobrables	(72,407)	(48,463)	(28,278)	(22,987)	(48,286)	(220,421)
Documentos por cobrar corto plazo	79,719	45,688	37,570	32,201	-	195,178
Otras cuentas por cobrar	6,391	2,159	5,590	3,349	2,822	20,311
Impuestos por cobrar	92,650	78,045	90,926	80,452	19,991	362,064
Gastos pagados por anticipado	60,430	8,728	13,649	8,266	23,530	114,603
Inventarios	345,382	437,110	352,599	219,304	320,735	1,675,130
Pasivo	1,194,283	689,037	717,476	404,338	517,678	3,522,810
Pasivo No Corriente	600,724	30,131	260,116	22,540	17,841	831,352
Provisión indemnizaciones	100,724	30,131	20,116	22,540	17,841	191,352
Documentos por pagar largo plazo	400,000	-	240,000	-	-	640,000
Pasivo Corriente	693,559	658,906	457,360	381,797	499,837	2,691,458
Proveedores	429,264	405,594	332,883	240,633	386,368	1,794,741
Acreedores	34,872	43,551	23,455	24,029	13,899	139,807
Provisiones	22,206	23,243	13,490	376	-	59,315
Sueldos y prestaciones por pagar	49,387	40,581	11,509	42,911	-	144,389
Impuestos por pagar	157,829	145,937	76,022	15,737	98,001	493,526
Otras cuentas por pagar	-	-	-	58,111	1,569	59,680
Patrimonio	1,909,634	1,642,220	792,307	726,023	1,528,644	6,598,827
Capital Autorizado	250,000	250,000	200,000	150,000	150,000	1,000,000
Reserva Legal	5,401	28,286	1,723	19,541	15,780	70,730
Superavit Acumulado	600,342	389,450	82,956	451,399	708,467	2,232,614
Pérdidas y ganancias del periodo	1,053,891	974,484	507,628	105,083	654,397	3,295,482

Asociados en Premezclas S. A.
Estado de Resultados
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2015
(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
Ventas netas	8,934,319	6,858,847	4,287,901	4,372,483	8,865,945	33,319,494
(-) Costo de ventas	5,449,935	4,389,662	2,701,377	2,754,664	6,789,529	22,085,167
Margen Bruto	3,484,385	2,469,185	1,586,523	1,617,819	2,076,416	11,234,327
Gastos de Venta	893,432	480,119	428,790	608,741	585,625	2,996,707
Gastos de Distribución	446,716	274,354	214,395	397,173	335,606	1,668,244
Gastos de Administración	536,059	315,483	198,386	454,422	203,760	1,708,110
Margen Operativo	1,608,177	1,399,229	744,952	157,483	951,425	4,861,266
Otros Gastos y Productos Financieros						
Gastos Financieros	81,071	6,453	47,863	6,988	4,321	146,696
Productos Financieros	1,544	0	0	540	0	2,084
Otros Gastos	8,272	1,408	7,384	37,856	2,569	57,491
Otros Productos	7,000	20,928	45,988	39,115	3,866	116,898
Utilidad antes de impuestos	1,527,378	1,412,295	735,693	152,294	948,401	4,776,061
Impuesto sobre la renta	473,487	437,812	228,065	47,211	294,004	1,480,579
Utilidad Neta	1,053,891	974,484	507,628	105,083	654,397	3,295,482

Asociados en Premezclas S. A.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre 2014
(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
Activo	2,165,304	1,312,635	902,263	1,029,088	1,124,092	6,533,382
Activo No Corriente	226,698	206,660	122,817	88,355	83,911	727,431
Propiedades, planta y equipo	263,918	304,401	117,412	134,671	125,628	946,029
(-) Depreciación acumulada	(105,567)	(121,760)	(46,965)	(53,868)	(50,251)	(378,412)
Mejoras a propiedad arrendada	94,054	25,034	74,007	-	-	193,095
(-) Amortizaciones acumuladas	(37,621)	(10,014)	(29,603)	-	-	(77,238)
Activos intangibles	18,193	14,981	13,275	12,587	14,224	73,261
(-) Amortizaciones acumuladas	(7,277)	(5,993)	(5,310)	(5,035)	(5,690)	(29,304)
Activo Corriente	1,939,606	1,106,986	779,446	940,734	1,040,180	6,805,951
Caja y bancos	63,222	45,087	23,587	8,729	49,706	190,331
Clientes	1,210,035	564,656	389,076	541,499	990,075	3,695,340
(-) Estimación cuentas incobrables	(39,115)	(18,552)	(12,998)	(17,381)	(29,702)	(117,749)
Documentos por cobrar corto plazo	93,787	53,750	44,200	37,884	-	229,622
Otras cuentas por cobrar	6,699	1,092	4,324	1,066	-	13,181
Impuestos por cobrar	80,565	67,865	79,066	69,959	17,383	314,838
Gastos pagados por anticipado	37,121	27,386	17,725	29,328	12,698	124,259
Inventarios	487,291	364,701	234,466	269,651	20	1,356,130
Pasivo	1,309,561	644,399	617,666	408,148	249,846	3,230,038
Pasivo No Corriente	585,335	60,678	312,410	17,725	12,698	988,846
Provisión indemnizaciones	85,335	60,678	12,410	17,725	12,698	188,846
Documentos por pagar largo plazo	500,000	-	300,000	-	-	800,000
Pasivo Corriente	724,226	584,221	306,174	390,424	237,146	2,241,191
Proveedores	491,203	390,199	215,049	239,741	101,652	1,437,844
Acreedores	47,668	59,245	29,480	57,150	20,310	213,854
Provisiones	21,707	25,351	11,426	44,454	12,259	115,197
Sueldos y prestaciones por pagar	50,032	28,400	6,832	33,391	13,598	132,253
Impuestos por pagar	113,615	81,025	42,389	15,687	89,327	342,044
Otras cuentas por pagar	-	-	-	-	-	-
Patrimonio	866,743	667,736	284,678	620,940	874,247	3,303,346
Capital Autorizado	250,000	250,000	200,000	150,000	150,000	1,000,000
Reserva Legal	5,401	28,286	1,723	19,541	15,780	70,730
Superavit Acumulado	(158,316)	(151,591)	(200,090)	346,648	111,991	(51,358)
Pérdidas y ganancias del periodo	758,658	541,041	283,046	104,751	596,476	2,283,972

Asociados en Premezclas S. A.
Estado de Resultados
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2014
(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	Zona Central	Zona Occidente	Zona Sur	Zona Oriente	Zona Norte	Consolidado
Ventas netas	6,050,174	5,081,906	3,112,608	5,414,986	9,900,745	29,560,420
(-) Costo de ventas	3,716,873	3,252,420	1,971,193	3,392,601	7,635,344	19,968,431
Margen Bruto	2,333,301	1,829,486	1,141,415	2,022,385	2,265,401	9,591,988
Gastos de Venta	588,498	520,205	355,035	791,490	653,712	2,908,940
Gastos de Distribución	285,457	249,469	173,626	540,415	476,108	1,725,075
Gastos de Administración	360,828	280,975	190,258	490,811	274,168	1,597,042
Margen Operativo	1,098,519	778,838	422,496	199,668	861,412	3,360,932
Otros Gastos y Productos Financieros						
Gastos Financieros	97,334	11,524	60,358	7,607	1,591	178,414
Productos Financieros	5,488	4,768	3,256	2,810	4,562	20,884
Otros Gastos	22,726	27,381	17,577	44,949	95	112,729
Otros Productos	115,558	39,417	62,396	1,891	170	219,431
Utilidad antes de impuestos	1,099,505	784,118	410,212	151,813	864,458	3,310,105
Impuesto sobre la renta	340,846	243,076	127,166	47,062	267,982	1,026,132
Utilidad Neta	758,658	541,041	283,046	104,751	596,476	2,283,972

Asociados en Premezclas S. A.
Aplicación de Indicadores
Comparativo año 2015 vs año 2014
(Cifras expresadas en Quetzales)

Agrupación	Indicador Financiero	Zona Central		Zona Occidente		Zona Sur		Zona Oriente		Zona Norte		Consolidado	
		2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Razones de liquidez	Razón de liquidez corriente	4.2	2.7	3.3	1.9	3.1	2.6	2.8	2.4	4.0	4.4	3.6	2.6
	Razón rápida o prueba del ácido	3.7	2.0	2.6	1.3	2.3	1.8	2.2	1.7	3.3	4.4	2.9	2.0
Índices de actividad	Rotación de inventario	15.8	7.6	10.0	8.9	7.7	8.4	12.6	12.6	21.2	0.0	13.2	14.7
	Periodo promedio de cobro	95.3	73.0	83.5	40.6	77.0	45.6	61.3	36.5	66.3	36.5	78.3	45.6
	Periodo promedio de pago	41.1	68.9	48.2	62.6	64.3	56.9	45.5	36.8	29.7	6.9	42.4	37.5
	Rotación de activos totales	2.9	2.8	2.9	3.9	2.8	3.4	3.9	5.3	4.3	8.8	3.3	4.5
Razones de endeudamiento	Índice de endeudamiento	38.5%	60.5%	29.6%	49.1%	47.5%	68.4%	35.8%	39.7%	25.3%	22.2%	34.8%	49.4%
	Razón de autonomía	61.5%	39.5%	70.4%	50.9%	52.5%	31.6%	64.2%	60.3%	74.7%	77.8%	65.2%	50.6%
	Razón de cargos de interés fijo	19.8	11.3	216.8	67.6	15.6	7.0	22.5	26.2	220.2	541.5	33.1	18.8
Índice de rentabilidad	Margen de utilidad bruta	39.0%	38.6%	36.0%	36.0%	37.0%	36.7%	37.0%	37.3%	23.4%	22.9%	33.7%	32.4%
	Margen de utilidad operativa	18.0%	18.2%	20.4%	15.3%	17.4%	13.6%	3.6%	3.7%	10.7%	8.7%	14.6%	11.4%
	Margen de utilidad neta	11.8%	12.5%	14.2%	10.6%	11.8%	9.1%	2.4%	1.9%	7.4%	6.0%	9.9%	7.7%
	Rendimiento sobre activos totales	34.0%	35.0%	41.8%	41.2%	33.6%	31.4%	9.3%	10.2%	32.0%	53.1%	32.6%	35.0%
	Rendimiento sobre patrimonio	55.2%	88.7%	59.3%	81.0%	64.1%	99.4%	14.5%	16.9%	42.8%	68.2%	49.9%	69.1%

Asociados en Premezclas S. A.
 Aplicación de Indicadores
 Comparativo
 (Cifras expresadas en Quetzales)

Agrupación	Zona Central		Zona Occidental		Zona Sur		Zona Oriente		Zona Norte		Comparado													
	Estándar 2015	Riesgo Desviación																						
Razones de liquidez																								
Razón de liquidez corriente	4.2	1.6	2.6	SI	3.3	1.6	1.7	SI	3.1	1.3	1.8	SI	2.8	1.3	1.5	SI	4.0	1.3	2.7	SI	3.6	1.4	2.1	SI
Razón rápida o prueba del ácido	3.7	1.3	2.5	SI	2.6	1.3	1.4	SI	2.3	1.0	1.3	SI	2.2	1.0	1.2	SI	3.3	1.0	2.3	SI	2.9	1.1	1.8	SI
Índices de actividad																								
Rotación de inventario	15.8	11.1	4.7	NO	10.0	11.1	-1.1	SI	7.7	11.1	-3.4	SI	12.6	11.1	1.5	NO	21.2	11.1	10.1	NO	13.2	11.1	2.1	NO
Período promedio de cobro	95.3	30.0	65.3	SI	83.5	30.0	53.5	SI	77.0	30.0	47.0	SI	61.3	30.0	31.3	SI	66.3	30.0	36.3	SI	78.3	30.0	48.3	SI
Período promedio de pago	41.1	45.0	-3.9	NO	48.2	45.0	3.2	SI	64.3	45.0	19.3	SI	45.5	45.0	0.5	NO	29.7	45.0	-15.3	NO	42.4	45.0	-2.6	NO
Rotación de activos totales	2.9	2.6	0.3	NO	2.9	2.6	0.4	NO	2.8	2.4	0.4	NO	3.9	2.4	1.5	NO	4.3	2.4	1.9	NO	3.3	2.5	0.8	NO
Razones de endeudamiento																								
Índice de endeudamiento	38.5%	60.0%	-21.5%	NO	29.6%	60.0%	-30.4%	NO	47.5%	60.0%	-12.5%	NO	35.8%	60.0%	-24.2%	NO	25.3%	60.0%	-34.7%	NO	34.8%	60.0%	-25.2%	NO
Razón de autonomía	61.5%	40.0%	21.5%	NO	70.4%	40.0%	30.4%	NO	52.5%	40.0%	12.5%	NO	64.2%	40.0%	24.2%	NO	74.7%	40.0%	34.7%	NO	65.2%	40.0%	25.2%	NO
Razón de cargos de interés fijo	19.8	5.0	14.8	NO	216.8	5.0	211.8	NO	15.6	5.0	10.6	NO	22.5	5.0	17.5	NO	220.2	5.0	215.2	NO	33.1	5.0	28.1	NO
Índice de rentabilidad																								
Margen de utilidad bruta	39.0%	38.0%	1.0%	NO	36.0%	36.0%	0.0%	NO	37.0%	36.0%	1.0%	NO	37.0%	36.0%	1.0%	NO	23.4%	25.0%	-1.6%	NO	33.7%	34.2%	-0.5%	NO
Margen de utilidad operativa	18.0%	18.0%	0.0%	NO	20.4%	16.0%	4.4%	NO	17.4%	16.0%	1.4%	NO	3.6%	16.0%	-12.4%	SI	10.7%	5.0%	5.7%	NO	14.6%	14.2%	0.4%	NO
Margen de utilidad neta	11.8%	13.0%	-1.2%	NO	14.2%	13.0%	1.2%	NO	11.8%	13.0%	-1.2%	NO	2.4%	13.0%	-10.6%	SI	7.4%	2.0%	5.4%	NO	9.9%	10.8%	-0.9%	NO
Rendimiento sobre activos totales	34.0%	8.0%	26.0%	NO	41.8%	8.0%	33.8%	NO	33.6%	3.0%	30.6%	NO	9.3%	3.0%	6.3%	NO	32.0%	3.0%	29.0%	NO	32.6%	5.0%	27.6%	NO
Rendimiento sobre patrimonio	55.2%	9.7%	45.5%	NO	59.3%	9.7%	49.6%	NO	64.1%	9.7%	54.4%	NO	14.5%	9.7%	4.8%	NO	42.8%	9.7%	33.1%	NO	49.9%	9.7%	40.2%	NO

Razones de liquidez

Las dos medidas básicas son la liquidez corriente y prueba del ácido; y tienen como finalidad medir la capacidad para cumplir con sus obligaciones.

Liquidez corriente

Observaciones: Es importante concluir que actualmente la empresa no tiene problemas de liquidez en lo que corresponde a deudas a corto plazo mostrando resultados adecuados en cada una de sus zonas; el resultado más bajo la zona oriente con 2.79 veces y el resultado más alto la zona central con 4.23 y un resultado consolidado de 3.56 veces. En todos los casos son resultados satisfactorios sin embargo es importante mencionar que la cartera tiene un crecimiento consolidado de un 93.5% de un año a otro y es el 70.7% del total de activos lo que contribuye de forma directa en que se pueda observar los resultados antes mencionados.

Riesgo de crédito: En todos los casos son resultados satisfactorios, sin embargo, es importante mencionar que la cartera tiene un crecimiento consolidado de un 94% de un año a otro y es el 71% del total de activos lo que contribuye de forma directa en que se pueda observar los resultados antes mencionados.

Prueba del ácido

Observaciones: Mostrando la exclusión de los inventarios, por ser el activo corriente menos líquido, los resultados son más que aceptables. A nivel consolidado para el periodo concluido en el 2015 se muestra un 2.93 en donde la zona central tiene el mejor resultado con 3.73 veces y le sigue la zona norte con 3.33 veces; para este caso el resultado más bajo, sin ser considerado deficiente, lo presenta la zona oriente con 2.21 veces.

Riesgo de crédito: El crecimiento de la cartera para el 2015 genera un riesgo latente en este indicador; debido a su crecimiento elevado de un año a otro.

Índices de actividad

Estos indicadores miden la eficiencia con la que opera una empresa y sus principales rubros son inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y la eficiencia del total de sus activos.

Rotación de inventarios

Observación: La rotación de los inventarios al cierre de 2015 muestra 13.18 veces. Si dividimos los 365 días del año entre las 13.18 veces nos da un resultado de 27.68 días que se requieren para vender el inventario.

Las premezclas para pasteles tienen una vida útil en promedio de 6 meses por lo cual no se presentan riesgos en el indicador.

Periodo promedio de cobro

Observación: Si realizamos una comparación del comportamiento del promedio de cobro del año anterior (2014) versus el último año concluido (2015) podemos observar un crecimiento de 32.7 días; en el 2014 el promedio de cobro era de 45.6 días y en 2015 es de 78.5 días. La empresa maneja 30 días de crédito lo que demuestra una clara desviación en el indicador; sin embargo la administración confirmó dos situaciones no habituales:

- Anualmente maneja una política comercial incrementando el plazo a 60 días para determinado volumen de compra.
- Una nueva negociación con un cliente a partir de septiembre 2015 que tiene presencia en las zona central, occidente y sur; para el cual se fijó un periodo de crédito de 120 días plazo.

Riesgo de crédito: Esta desviación puede llegar a afectar, en el tiempo, la liquidez de la empresa con relación a sus obligaciones o en necesidades de flujo para inversión.

Riesgo de operación: La mala administración y gestión de cobro se hacen presentes en los resultados sobre el periodo de cobro aún y considerando la ampliación a 60 días crédito establecida en el último trimestre. Este riesgo repercute en gastos adicionales como procesos jurídicos los cuales recaen sobre la relación con los clientes.

Periodo promedio de pago

Observación: Bajo la premisa que las condiciones de crédito otorgadas a la empresa son en promedio de 45 días el estado es aceptable para cumplir con sus obligaciones. Las zonas de occidente y sur presentan un periodo promedio de 48 y 64 días respectivamente lo cual queda por fuera de las condiciones otorgadas a la empresa.

Es importante mencionar que mientras más alto este el índice promedio de pago es mejor para una empresa (siempre y cuando este dentro de las condiciones de crédito otorgadas por los proveedores), ya que pagar las cuentas requiere una salida de caja. Cuanto más tiempo se pueda retrasar el pago de las cuentas por pagar, más posibilidades tendrá de usar ese dinero para otros fines.

Riesgo operativo: Se presenta un error de digitación que genera un atraso en el pago al proveedor General Mills generando un impacto en pérdida del descuento por pronto pago y gasto de intereses.

Riesgo reputación: Se presenta en el deterioro de la calificación crediticia o la capacidad de obtener un crédito a futuro debido al atraso en el tiempo máximo establecido por el proveedor.

Rotación de activos totales

Observación: Al analizar un comparativo sobre el comportamiento de este indicador de un año a otro podemos observar un aparente retroceso para la

administración en la eficiencia de las operaciones de la empresa; esto debido a que en 2014 la empresa mostró un indicador de 4.5 veces al año (cada 80.7 días), mientras que en 2015 la empresa mostró un indicador de 3.3 veces al año (cada 111 días); sin embargo al validar los resultados por zona podemos observar para 2014 los resultados de la zona norte en donde dicha zona muestra un indicador de 8.8 veces pero esto se debió a que dicha zona inició sus operaciones en 2014 en donde el producto se negociaba con el cliente antes de realizar la compra con el proveedor; ante tal situación no se manejaba inventario.

Razones de endeudamiento

Estos indicadores miden la posición de endeudamiento de la empresa, es decir, el monto del dinero de otras personas que se utiliza para generar utilidades.

Índice de endeudamiento y razón de autonomía

Observación: El nivel de endeudamiento de la empresa es del 35%, es decir, una autonomía del 65%. Al evaluar los resultados por zona la parte sur es la mayor, mostrando un nivel de endeudamiento del 48% por lo cual dicha zona ha financiado cerca de la mitad de sus activos con deuda.

Razón de cargos de interés fijo

Observación: La empresa tiene un buen margen de seguridad, esto debido a que podría reducir sus utilidades significativamente, en un 96%, y aún tendría la capacidad de pagar el saldo de los intereses.

Índices de rentabilidad

Evalúan las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas.

Margen de utilidad bruta

Observaciones: La eficacia de los costos en relación a los precios y volúmenes de unidades a los cuales se venden los productos es del 33.7%; indicando con

esto que los costos de los productos vendidos corresponden a un 66.3%. Así mismo se muestra una leve mejoría en el margen bruto para el año 2015 debido a una disminución de los costos de dicho año en un 1.3% versus el año anterior.

El margen en promedio es del 37.2%; sin embargo a nivel consolidado el margen presentado es del 33.7% y esto es debido al margen presentado en la zona norte que decae, en comparación a las otras zonas, a un 23.4%; las ventas en dicha región son para pequeños distribuidores que tienen autorizado vender al por menor (por libra o por onza); así mismo son ventas ya concretadas, es decir, cada compra que realiza la empresa es producto que ya se tiene comprometido para vender a dicha zona.

Margen de utilidad operativa

Observación: en 2015 el margen operativo fue del 14.59% mostrando un incremento del 3.22% sobre el año anterior. Este incremento se debe principalmente en la zona occidente que llega a mostrar un crecimiento en su margen de 5.07% para 2015 vs el año 2014. La zona de oriente muestra un margen bajo, en comparación a las otras áreas, del 3.6%; este margen es reflejo de deficiencias en la operación como lo son:

- Negociaciones incorrectas en arrendamientos de oficinas, bodega y publicidad con un impacto al margen de Q. 119,000.
- Gasto por producto con gorgojo con impacto de Q. 125,000.
- Demanda laboral con un impacto de Q. 125,470.

Riesgo operativo: Las fallas en procedimiento se ven presentadas en el margen a nivel de la zona oriente debido a negociaciones inadecuadas con proveedores y la incorrecta administración de la bodega.

Margen de utilidad neta

Observación: Considerando la mejoría en el margen bruto del 1.27% para el 2015 y del 3.2% en el margen operativo se llega a un incremento en el margen de utilidad neta del 2.2%; para el 2014 la utilidad neta fue de Q. 2,283,972 que equivale a un 7.7%, mientras que para el 2015 la utilidad neta es por Q. 3,295,482 que es un 9.9% de margen.

Posterior al margen bruto y el margen operativo la línea de gasto con más impacto para el margen de utilidad neta es el impuesto sobre la renta cuyo valor para el 2014 representó un 3.5% y para el 2015 es por 4.4% representado por un monto de Q. 1,480,579.

Riesgo operativo: Las fallas en procedimientos que impactan a nivel del margen operativo son reflejadas a nivel del margen neto.

Rendimiento sobre activos totales

Observación: Para el 2014 el rendimiento sobre activos fue del 35% mientras que en 2015 es por 33%. Este resultado muestra una disminución para el 2015 la cual se atribuye al crecimiento de los activos totales del 55% que proviene principalmente de la cartera con una variación versus el 2014 de Q. 3,456,848.

Rendimiento sobre patrimonio

Observación: Para el 2015 el rendimiento muestra una disminución considerando que la utilidad del 2014 pasa a formar parte del patrimonio total; si consideramos el rendimiento sobre el patrimonio únicamente por el capital invertido tendremos los siguientes resultados: para el 2014 la empresa gana 228.39 por cada quetzal de inversión mientras que para el 2015 gana 329.55 por cada quetzal de inversión.

CONCLUSIONES

1. El análisis financiero provee herramientas para determinar las fortalezas y debilidades de las finanzas y operaciones, dentro de un conjunto de hechos y situaciones que forman el medio ambiente en el cual se ubica y opera la empresa; siendo los resultados operacionales y su situación financiera el producto del trabajo de directivos, empleados y obreros.
2. Los indicadores financieros constituye una forma de análisis financiero y son el resultado de establecer relación entre dos cuentas diferentes como por ejemplo el estado de situación financiera y/o estado de resultados; sin embargo, tiene significado únicamente cuando existe la forma de compararlas, como lo son: estándares mentales del analista, razones de años anteriores, razones presupuestadas y/o razones promedio del sector industrial del cual hace parte la empresa analizada.
3. Al revisar los estados financieros de Asociados en Premezclas S. A. por si solos no es posible determinar un análisis conciso de su situación financiera, por tanto al aplicar indicadores financieros se logra visualizar: el crecimiento obtenido de un año a otro desde los indicadores de rentabilidad; áreas de mejora o puntos débiles identificados en los resultados de cada agrupación como lo son índices de liquidez, índices de actividad y razones de endeudamiento; y las metas que puede fijar la administración para el presupuesto 2016.
4. Cada índice financiero aplicado a Asociados en Premezclas S.A. evalúa una parte de la compañía y al analizar en conjunto los resultados obtenidos llegan a ser una poderosa herramienta para entender qué se está haciendo bien o mal en el negocio para poder corregir el rumbo; en este sentido, con el análisis aplicado a Asociados en Premezclas S.A. se

logró enfocar la atención sobre determinadas relaciones que requieren una investigación detallada.

RECOMENDACIONES

1. Utilizar el análisis financiero que incluya razones o indicadores de evaluación de liquidez y endeudamiento, eficiencia administrativa y operativa en forma mensual, por parte de la gerencia administrativa y financiera para la toma de decisiones, generando una adecuada administración de sus recursos a la empresa Asociados en Premezclas, S. A.
2. La administración de Asociados en Premezclas S.A. al momento de aplicar indicadores financieros de forma mensual debe considerar que la base de su análisis es comparativo, por tal razón es de suma importancia tener metas claras para cada zona de distribución teniendo como base la industria a la que pertenece.
3. El Contador Público y Auditor en su función de analista financiero analizará y ofrecerá un informe sobre las consideraciones y apreciaciones referentes al estado actual del negocio sin embargo debe considerar presentar al personal involucrado con el claro ánimo de retroalimentar la gestión interna y apoyar de manera externa la consecución de los resultados trazados en la planificación financiera.
4. Teniendo los resultados obtenidos para dos periodos de información, la administración de Asociados en Premezclas S.A. debe de realizar los correspondientes análisis y fijar las metas para el 2016, las cuales deben mostrar crecimiento para la compañía y mejora en sus indicadores bajos; asociado a esto debe realizar un monitoreo constante para la optimización de esfuerzos y reducción de riesgos en su gestión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, International Federation of Accountants, Código de Ética, año 2012. 159 páginas.
2. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 2-70. Código de Comercio de Guatemala y sus reformas.
3. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 90-97. Código de Salud.
4. Congreso de la República Guatemala, Decreto número 73-2008. Ley del Impuesto de Solidaridad y sus reformas.
5. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 27-92. Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas.
6. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 26-92. Ley del Impuesto Sobre la Renta y sus reformas.
7. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 10-2012. Ley de Actualización Tributaria y sus reformas.
8. Gitman, Lawrence, Zutter, Chad J.: Administración Financiera. Pearson 12da. Edición México 2012. 720 páginas.
9. Münch, Lourdes: Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo. Pearson Educación Primera Edición México 2010. 320 Páginas.

10. Ortiz Anaya, Hector: Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Universidad Externado de Colombia 14ª. Edición 2011. 522 páginas. (páginas de la 14 a la 146).
11. Unidad de nutrición área de salud familiar y comunitaria, Organización Panamericana de la Salud/ Organización Mundial de la Salud. Código de prácticas para la fabricación de premezclas alimenticias. Washington, D.C. 2005. 36 páginas.
12. Wachowicz, John Martin: Fundamentos de Administración Financiera. Pearson Décimo Tercera Edición México 2010. 744 páginas.

WEB-GRAFÍA

13. <http://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n4/e2.html>, consulta efectuada el 21 de mayo de 2016.
14. <http://www.gerencie.com/clasificacion-de-los-metodos-de-analisis-financiero.html>, consulta efectuada el 15 de septiembre de 2016.
15. http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102022/VERSION_3_ACTIVIDAD_ES_DEL_CURSO_102022_MLFD_Dic_2011/EXE_LEARNING_V3_MLFD_2011/leccin_5_riesgo_y_rendimiento.html, consulta efectuada el 17 de septiembre de 2016.
16. <http://www.byington.net/estandares/?accion=tablas&tipo=actividad&codigo=5611>, consulta efectuada el 19 de septiembre de 2016.
17. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010a/666/ALGUNOS%20ANTECEDENTES%20SOBRE%20LA%2>

0EVOLUCION%20DE%20RATIOS.htm, consulta efectuada el 29 de septiembre de 2016.

18. <http://www.gerencie.com/contador-publico.html>, consulta efectuada el 08 de octubre de 2016.