

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

**ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA IMPORTADORA DE
PRODUCTOS DE PERFUMERÍA ALTERNATIVA Y PRODUCTOS DE
CUIDADO PERSONAL**

TESIS

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

POR

VÍCTOR HUGO NÚÑEZ DUBÓN

**PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
EN EL GRADO ACADÉMICO DE**

LICENCIADO

Guatemala, abril de 2017

**HONORABLE 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	M.Sc. Byron Giovanni Mejia 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**

Auditoría	Lic. Rudy Rolando Garrido Menéndez
Contabilidad	Lic. Rudy Rolando Garrido Menéndez
Matemática-Estadística	Lic. Carlos Humberto Hernández Prado

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Lic. Miriam Alicia Guerrero Rodríguez
Secretario	Lic. Othir Misael Cardona Sales
Examinador	Lic. Salvador Giovanni Garrido Valdez

*Lic. Sergio Roberto González A.
Contador Público y Auditor*

Guatemala, 10 de marzo 2017

Licenciado

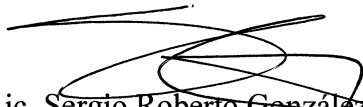
**Luis Antonio Suárez Roldán
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad de Guatemala**

Honorable Señor Decano:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con relación a la designación que se me hiciera según DICTAMEN- AUDITORÍA NO. 267-2014, emitida por la Decanatura de la Facultad de Ciencias Económicas, para asesorar al estudiante señor Víctor Hugo Núñez Dubón, en su trabajo de tesis denominado: **“ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA IMPORTADORA DE PRODUCTOS DE PERFUMERÍA ALTERNATIVA Y PRODUCTOS DE CUIDADO PERSONAL”**, con el fin de sustentar su discusión, en el Examen Privado de Tesis, por lo que mi dictamen al respecto es el siguiente:

- El trabajo de tesis, fue realizado por el sustentante siguiendo los pasos metodológicos propuestos en el Plan de Investigación en cuanto a la recolección, análisis e interpretación de la información, habiendo profundizado en el tema.
- Me fueron presentados los informes preliminares de la investigación, los cuales de común acuerdo, se le formularon las ampliaciones, que se estimaron conveniente, a efecto de desarrollar el presente trabajo que se adjunta.
- El trabajo de tesis realizado, en mi opinión completa los requisitos exigidos, por lo que recomiendo su aprobación para ser presentado por el Señor Núñez Dubón, en su Examen Privado de Tesis, previo a conferírsele el título de Contador Público y Auditor, en grado de licenciado.

Aprovecho la oportunidad de suscribirme del Señor Decano.


Lic. Sergio Roberto González Ayala
Contador Público y Auditor
Colegiado Activo CPA-2967

Lic. Sergio R. González Ayala
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
Colegiado No. CPA-2967

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,
DOS DE MAYO DE DOS MIL DIECISIETE.**

Con base en el Punto CUARTO, inciso 4.6, subinciso 4.6.2 del Acta 07-2017 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 27 de abril de 2017, se conoció el Acta AUDITORÍA 021-2017 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 17 de febrero de 2017 y el trabajo de Tesis denominado: "ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA IMPORTADORA DE PRODUCTOS DE PERFUMERÍA ALTERNATIVA Y PRODUCTOS DE CUIDADO PERSONAL", que para su graduación profesional presentó el estudiante VÍCTOR HUGO NUÑEZ DUBON, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



LIC. LUIS ANTONIO SUÁREZ ROLDÁN
DECANO



m.ch

DEDICATORIA

- A DIOS:** Por su misericordia en cada día, guiarme y proveer a diario con amor sobrenatural.
- A MI ESPOSA:** Elsa Elizabeth Cruz Gálvez, por su amor incondicional, apoyo, comprensión y ejemplo de vida y superación.
- A MIS HIJOS:** Víctor Hugo y Lissy Natalia, por ser mi motivación y razón de superación para hacer realidad este proyecto y que el mismo les inspire en sus sueños.
- A MI MADRE:** Natalia Victoria Dubón Sáenz, por todo el sacrificio, amor y entrega para formar un hombre de bien y por el ejemplo de honestidad entregado hasta el día de hoy.
- A MI HERMANO:** Eduardo Enrique, por su ejemplo, apoyo y enseñanza de esfuerzo y dedicación.
- A MI ASESOR:** Lic. Sergio Roberto González Ayala, por su colaboración y aporte al presente trabajo de tesis.
- A MI AMIGO:** Lic. Ludwin Manuel Rodas Reyes, por su apoyo de siempre e incondicional aprecio.

A MI AMIGA:

Lic. Rosaura Lemus de Díaz, por toda la ayuda y colaboración brindada para el desarrollo y culminación de este proyecto.

A:

La Universidad de San Carlos de Guatemala, especialmente a la Facultad de Ciencias Económicas.

Por abrirme las puertas del conocimiento y transformarme en un profesional comprometido con el desarrollo de Guatemala.

ÍNDICE

CONTENIDO	Página No.
INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I	
IMPORTADORA DE PRODUCTOS DE PERFUMERIA ALTERNATIVA Y PRODUCTOS DE CUIDADO PERSONAL	
1.1 Definición de empresa	1
1.2 Clasificación de la empresa	1
1.2.1 Según el origen del capital	1
1.2.2 Según la magnitud de la empresa	6
1.2.3 Criterio económico	7
1.2.4 Criterio de constitución legal	7
1.2.5 Directorio nacional de empresas y sus locales (DINEL)	8
1.2.6 La pequeña y mediana empresa	9
1.3 Definición de empresa importadora	10
1.4 Características de la empresa importadora	11
1.5 Reseña histórica de la empresa importadora	11
1.6 Constitución legal de la importadora	13
1.7 Organización administrativa	13
1.8 Aspectos normativos	15
CAPÍTULO II	
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR	
2.1 Antecedentes históricos de la auditoría	17
2.2 Definición de contador público y auditor	18
2.3 Servicios que presta el contador público y auditor	18
2.3.1 Auditorías	18
2.3.2 Consultorías	23
2.3.3 Impuestos	25
2.3.4 Contabilidad	29
2.3.5 Asesorías	31
2.4 Normativa aplicable	32
2.4.1 Normas de auditoría	33

CAPÍTULO III

CONCEPTOS BÁSICOS A CONSIDERAR PARA EL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1	Definición de estados financieros	37
3.2	Definición de estado de situación financiera	38
3.3	Definición de estado de resultados	40
3.3.1	Detalle de gastos	41
3.3.2	Gastos variables	41
3.3.3	Gastos fijos	42
3.3.4	Ventajas y desventajas de los gastos fijos y variables	42
3.3.5	Reestructura del estado de resultados	43
3.4	Índices financieros	45
3.4.1	Índice de liquidez corrientes	45
3.4.2	Prueba ácida	46
3.4.3	Capital de trabajo	46
3.4.4	Índice de rotación de cuentas por cobrar	47
3.4.5	Índice de rotación de inventarios	48
3.4.6	Índice de cuentas por pagar	49
3.4.7	Margen de utilidad neta	50
3.4.8	Utilidad por acción	50
3.4.9	Rendimiento sobre activos totales	51
3.4.10	Retorno sobre patrimonio	51
3.4.11	Margen de contribución	51
3.4.12	Punto de equilibrio	52
3.4.13	Grado de apalancamiento operativo (GAO)	53
3.4.14	Grado de apalancamiento financiero (GAF)	54
3.4.15	Análisis vertical de los estados financieros	55
3.4.16	Análisis horizontal de los estados financieros	57
3.4.17	Crecimiento orgánico	59

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA IMPORTADORA DE PRODUCTOS DE PERFUMERÍA ALTERNATIVA Y PRODUCTOS DE CUIDADO PERSONAL (CASO PRÁCTICO)

4.1	Antecedentes Fragancias Alternativas Caso, S. A.	60
4.2	Carta de solicitud de consultoría	62
4.3	Carta de propuesta de consultoría	63
4.4	Carta de aceptación del cliente	67
4.4.1	Estados financieros Importadora de Fragancias Alternativas Caso, S. A.	68

4.5	Planificación del trabajo	71
4.6	Desarrollo del trabajo	72
4.6.1	Análisis vertical estados financieros	72
4.6.2	Análisis horizontal estados financieros	74
4.6.3	Determinación de índices financieros	77
4.7	Informe gerencial sobre el análisis de los estados financieros	106
	CONCLUSIONES	115
	RECOMENDACIONES	117
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	119
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Contenido	Página No.
Tabla 1	Micro, pequeña y mediana empresa	10
Tabla 2	Ventajas y desventajas de los gastos fijos y variables	43
Tabla 3	Estados de situación financiera	68
Tabla 4	Estado de resultados	69
Tabla 5	Información adicional de compras e inventarios	69
Tabla 6	Información adicional de cuentas por cobrar y proveedores	70
Tabla 7	Análisis vertical del estado de resultados	72
Tabla 8	Análisis vertical del estado de situación financiera	73
Tabla 9	Análisis horizontal del estado de resultados	75
Tabla 10	Análisis horizontal del estado de situación financiera	76
Tabla 11	Determinación del índice de liquidez corriente	78
Tabla 12	Determinación del índice de prueba ácida	79
Tabla 13	Determinación del capital de trabajo	80
Tabla 14	Determinación del índice de rotación de cuentas por cobrar	81
Tabla 15	Determinación del índice de rotación de inventarios	82
Tabla 16	Determinación del índice de cuentas por pagar	83
Tabla 17	Determinación del índice de utilidad neta	84
Tabla 18	Determinación de la utilidad por acción	84

Tabla 19	Determinación del rendimiento sobre activos totales	85
Tabla 20	Determinación del retorno sobre el patrimonio	86
Tabla 21	Determinación del tipo de gasto	87
Tabla 22	Margen de contribución 2012-2016	88
Tabla 23	Análisis de Sensibilidad para Encontrar el Punto de Equilibrio en Unidades	90
Tabla 24	Estado de resultados condensado	92
Tabla 25	Grado de apalancamiento operativo	93
Tabla 26	Promedio ponderado del costo del capital	95
Tabla 27	Estado de Resultados Comparativo	97
Tabla 28	Punto de equilibrio que Incluye el costo de la deuda e impuestos	98
Tabla 29	Análisis de deuda versus el capital propio	102
Tabla 30	Cálculo del crecimiento orgánico de ventas	103
Tabla 31	Estado de resultados comparativo	105

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Contenido	Página No.
Figura 1	Organigrama Importadora de Productos de Perfumería Alternativa y Productos de Cuidado Personal	14
Figura 2	Modelo de las tres líneas de defensa de control interno	22
Figura 3	Organigrama Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A	61

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la creciente competitividad entre las empresas y la globalización de los mercados ha dado lugar a un ambiente económico donde la supervivencia de las empresas resulta cada vez más difícil, sobre todo para micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) como se conoce en Guatemala.

En un entorno de este tipo, el análisis e interpretación de estados Financieros permite a las empresas tomar decisiones o emprender acciones en ocasiones vitales para el crecimiento y continuidad de las mismas. El presente trabajo, pretende aportar una base metódica y sistemática para que los responsables de la administración financiera puedan apoyarse en un conjunto de herramientas necesarias para realizar una gestión financiera eficiente; para este propósito el estudio se desarrolló en cuatro capítulos.

En el Capítulo I, se desarrolla la definición, clasificaciones y características de las empresas, se considera diferentes puntos de vista, aspectos formales y legales de actualidad. También se incluye, la información particular sobre las empresas importadoras de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal, objeto del presente análisis.

En el Capítulo II, se describe las múltiples funciones dentro del sistema económico, que ejerce el Contador Público y Auditor, el cual requiere además de ser un experto en contabilidad y auditoría y finanzas, tener sólidos conocimientos en aspectos mercantiles, laborales, bursátiles, financieros y tributarios; pero además, tener conocimientos básicos en áreas como la administración, mercadotecnia y economía para poseer una formación integral y distinguirse como profesionales capaces.

En el Capítulo III, se consideran aspectos teórico-básicos, conceptos y definiciones de las razones financieras utilizadas y propuestas para desarrollar el análisis de estados financieros.

En el Capítulo IV, se presenta el caso práctico y el desarrollo de las herramientas financieras utilizadas para evaluar la situación actual de la importadora. En este capítulo se realiza el análisis de los últimos cinco periodos contables, para determinar las fortalezas y debilidades, con ello efectuar las recomendaciones en el informe gerencial.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis efectuado. Así como las referencias bibliográficas utilizadas, del sustento técnico del presente trabajo.

CAPÍTULO I

IMPORTADORA DE PRODUCTOS DE PERFUMERÍA ALTERNATIVA Y PRODUCTOS DE CUIDADO PERSONAL

1.1 Definición de empresa

“La empresa es un grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y /o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad”. (Web 19)

1.2 Clasificación de la empresa

Dependiendo del criterio que se considere se puede clasificar a la empresa de la siguiente manera:

1.1.1 Según el origen del capital

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

✓ **Empresas públicas**

“Son aquellas instituciones que componen el Estado y que en general son creadas por ley y reguladas por la Contraloría General de Cuentas” (Web 18), pudiendo ser éstas los diversos ministerios del Gobierno, organismos y servicios del Estado; como el Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y

Vivienda, Ministerio de Educación, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Ganadería, entre otros.

✓ **Empresas privadas**

Son aquellas empresas donde el capital es de propietarios privados, éstas pueden ser nacionales o transnacionales y su fin es el lucro. Dependiendo del giro o actividad que realicen, dentro de ellas se pueden encontrar:

❖ **Industriales**

“Son aquellas en las cuales la actividad esencial es la fabricación de productos o bienes, mediante la extracción de materias primas; así mismo estas empresas se dividen en primarias y secundarias, clasificaciones que agrupan a un sinnúmero de empresas que reúnen ciertas características muy particulares” (Web 19).

• **Primarias**

Son todas aquellas que explotan tanto recursos naturales renovables como no renovables, hallándose dentro de este grupo a las empresas:

○ **Extractivas**

Tienen como único fin explotar los diversos recursos naturales, como las mineras, pesqueras, madereras, petroleras, entre otros.

- **Mineras**

Este tipo de empresa se encuentra ligada a la extracción, producción y comercialización de los recursos minerales no renovables con el fin de obtener beneficios económicos.

- **Pesqueras**

Se encuentran ligadas a la extracción y explotación de las riquezas del mar y comprenden todas las actividades destinadas a capturar, cazar, segar, poseer, recolectar, conservar y utilizar todas las especies hidrobiológicas que tienen el mar como fuente de vida.

- **Agropecuarias**

Este sector está constituido por dos actividades, la agrícola y la ganadera o pecuaria, las cuales están constituidas por una actividad primaria productora, y puede llevarse a cabo en la tierra o no y una actividad secundaria de elaboración o transformación que puede llevarse a cabo en cualquier otro lugar; en este sector tiene espacio la producción de hortalizas, cereales, frutas, viñas y ganadería. La ganadería se refiere netamente a la actividad de criar animales para su posterior venta.

- **Silvícolas**

Estas tienen como fin explotar y cosechar los bosques nativos como plantaciones, regenerar y proteger los bosques, tanto como para recolectar sus productos como también realizar actividades de forestación, plantación, replante, conservación de bosques y zonas forestadas.

- **Secundarias**

Dentro de esta clasificación se agrupan las siguientes:

- **Manufactureras**

Son todas aquellas que tienen como fin elaborar o convertir materias primas, productos semielaborados y productos terminados, con la finalidad de negociarlos en el mercado nacional o internacional, pudiendo hacer mención de las siguientes: empresas que producen bienes de producción, teniendo como finalidad satisfacer la demanda de empresas de consumo final, y empresas que producen bienes de consumo final, siendo éstas las que se alimentan de las empresas que producen bienes de producción.

- **De construcción**

Son todas aquellas que realizan obras públicas y privadas, como la construcción de calles, carreteras, casas, edificios, etc.

- **Comerciales**

Todas aquellas que se dedican propiamente al comercio, siendo su función principal la compraventa de productos terminados en donde participan dos intermediarios que son el productor y el consumidor.

- **De servicio**

Son todas aquellas que realizan una actividad comercial, productiva y prestadora de servicios con fines de lucro.

- **De servicios financieros**

Son todas aquellas que realizan una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados con el ámbito de generación de valor a través del dinero. A manera de ejemplo se tiene a los bancos e instituciones financieras, la oferta y contratación de seguros, las administradoras de fondos generales, de pensiones mutuos, para la vivienda, de inversión; el mercado de valores, y otros servicios financieros tales como Factoring, Leasing y Casas de Cambio.

- ❖ **Comerciales**

La empresa comercial se encuentra ubicada dentro del grupo de instituciones privadas, porque su capital procede del sector privado y sus operaciones son eminentemente lucrativas; así mismo, se le puede localizar dentro del sector secundario de estas empresas privadas, pues en este sector se agrupan todas aquellas empresas que se dedican a la intermediación de productos previamente fabricados.

En términos generales, se puede resumir a la empresa comercial como el intermediario entre el productor y el consumidor, siendo su principal actividad la compraventa de productos terminados. Sin embargo, estas empresas pueden clasificarse en otros tipos, atendiendo a la distribución y ventas de los productos que comercializa, siendo los siguientes:

- **Mayoristas**

Son empresas que efectúan ventas a gran escala y que distribuyen el producto no directamente al consumidor.

- **Minoristas o detallistas**

Son los que venden productos al menudeo, o al detalle directamente al consumidor.

- **Comisionistas**

Se dedican a vender mercancías que los productores les dan, a consignación percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

1.1.2 Según la magnitud de la empresa

De acuerdo al tamaño de la empresa se dice que ésta puede ser pequeña, mediana o grande. Para poder distinguir entre una y otra existen ciertos criterios que permiten diferenciarlas y determinar qué tipo de empresa es. Entre los criterios que más se utilizan para hacer tal distinción se pueden mencionar los que a continuación se listan:

- ✓ **Financiero**

El tamaño de la empresa se determina con base en el capital.

- ✓ **Personal**

Este enfoque establece que una empresa pequeña es aquella en la que hay menos de 250 empleados y mediana a la que tiene entre los 250 y 1000 trabajadores; grande es la que tiene o se compone por más de 1000 trabajadores.

✓ **Producción**

Este enfoque califica las empresas dependiendo de la utilización de maquinaria. Una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo o sea que su producción es artesanal. La mediana empresa, en ocasiones puede estar mecanizada pero generalmente la máquina es obsoleta y requiere de mucha mano de obra; para el caso de la empresa grande, la misma funciona, mecanizadamente y con un recurso de mano de obra mínimo

✓ **Ventas**

Establece el tamaño de la empresa con relación al mercado que la empresa obtiene en el monto de sus ventas.

1.1.3 Criterio económico

Las empresas pueden ser:

- ✓ Nuevas
- ✓ Necesarias
- ✓ Básicas
- ✓ Semibásicas
- ✓ Secundarias

1.1.4 Criterio de constitución legal

De acuerdo con el régimen jurídico en que se constituya la empresa, según el Código de Comercio, Decreto No. 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, éstas pueden ser:

- ✓ Sociedad Colectiva

- ✓ Sociedad en Comandita Simple
- ✓ Sociedad de Responsabilidad Limitada
- ✓ Sociedad Anónima
- ✓ Sociedad en Comandita por acciones

Toda empresa, no importando su naturaleza ni a la clasificación a la que corresponda, debe tener registros contables de sus operaciones, con la finalidad de que pueda producir informes contables que reflejen el comportamiento que tuvo durante cierto período de tiempo, estos informes son los “Estados Financieros”; la información mostrada en estos reportes es de suma importancia, pues es una herramienta indispensable en la toma de decisiones de cualquier entidad.

1.1.5 Directorio nacional de empresas y sus locales (DINEL)

El Banco de Guatemala considera la siguiente clasificación de las empresas en el territorio nacional:

- ✓ Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
- ✓ Explotación de minas y canteras
- ✓ Industrias manufactureras
- ✓ Suministro de electricidad y captación de agua
- ✓ Construcción
- ✓ Comercio al por mayor y al por menor
- ✓ Transporte, almacenamiento y comunicación
- ✓ Intermediación financiera, seguros y actividades auxiliares
- ✓ Alquiler de vivienda
- ✓ Servicios privados
- ✓ Administración pública y defensa

1.1.6 La pequeña y mediana empresa

“La pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo PYME, lexicalizado como pyme) es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Usualmente se ha visto también el término MIPYME (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad"(web.)

“La Cámara de la Industria de Guatemala tiene dos tipos de definiciones de las Mipymes, una está destinada para el Programa de Bonos y sigue un criterio de cantidad de empleados, y la otra definición está destinada a definir empresas industriales utilizando un criterio basado en activos totales, cantidad de empleados y ventas anuales. Por otra parte el Ministerio de Economía tiene otra definición utilizando el criterio de cantidad de empleados. Según estas definiciones se pueden establecer los siguientes esquemas:”(Web 20)

Tabla 1: Micro, pequeña y mediana empresa

Tipo de empresa	Empleados	Ventas máximas anuales (Q)	Activos totales (Q)
Microempresa	'01-10	hasta 60.000	hasta 50.000
Pequeña empresa	'11-20	60.001-300.000	50.001-500.000
Mediana empresa	'21-50	300.001-3.000.000	500.001-2.000.000

Tipo de empresa	Empleados	Empleados
	(Criterio de la Cámara de Comercio para el Programa de Bonos)	(Criterio del Ministerio de Economía)
Microempresa	'01-05	'01-10
Pequeña empresa	'06-50	'11-25
Mediana empresa	'51-100	'26-60

FUENTE: Publicado por Donaldo Palacios" web 20

1.2 Definición de empresa importadora

“Es aquella empresa que compra productos a fabricantes y/o productores establecidos en otro país, distinto al país en donde ella realiza operaciones económicas, con el fin de llevar esos productos a su ámbito de negocios.

Las importaciones son el transporte legal de bienes y servicios del extranjero, los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido en la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

Muchas veces, una importadora es una empresa mayorista y distribuidora de cualquier producto que sea. Los países productores abastecen el mercado interno y el excedente, no necesariamente, de su producción lo exportan a los países que lo demandan. Por otro lado, existen las fábricas que específicamente producen productos propiamente para exportación.”(Web 22)

Las importadoras son empresas que importan productos de perfumería, productos de cuidado personal, productos alimenticios, insumos para tecnología, computación, telefonía, electrodomésticos, textiles, indumentaria deportiva, decoración, materias primas y todo un sin fin de productos.

1.3 Características de la empresa importadora

Empresas cuya principal actividad es importar de países de cualquier parte del mundo, productos en general. Estas importadoras ubican proveedores o fabricantes en ferias de promoción, presentación y divulgación de productos relacionados con el giro de sus operaciones. En ciertas épocas del año se realizan convenciones comerciales y ruedas de negocios tanto local como internacionalmente, que acaparan el interés de las importadoras.

1.5 Reseña histórica de la empresa importadora

A principios de los años 90 se empieza a importar perfumería alternativa, como parte de una visión de negocios orientada a ofrecer al mercado nacional productos de perfumería alternativa y de cuidado personal a precios accesibles, pero que a la vez satisficieran las exigencias del consumidor final.

En esta primera etapa tanto los frascos como su presentación no tiene similitud con los perfumes originales, y el público en general tiene desconfianza, el proceso de adopción a que se hace referencia en mercadotecnia, mediante el cual una persona pasa de comprar una vez hasta convertirse en usuario regular del producto, llegó a través del tiempo; sin embargo, finalmente la importación de perfumería alternativa se convierten en un negocio donde grandes empresas, así como importadoras con pequeños capitales empiezan

a incluir dentro de sus portafolios de productos la perfumería alternativa y productos de cuidado personal.

A finales de los años 90 y en los primeros años del nuevo siglo, se establecen en el mercado nacional varias empresas comerciales que importan productos de perfumería alternativa, la demanda cada vez mayor de estos productos lleva a que las tiendas de autoservicio o supermercados abran sus puertas para llevar a sus góndolas estos perfumes. Por otra parte, en los mercados populares tanto de la ciudad capital como del interior de la república, se observa un auge en la venta y distribución de los perfumes alternativos.

El desarrollo sistémico del comercio a nivel mundial de perfumería alternativa exige a los fabricantes mejorar tanto la presentación y la calidad del producto, con lo cual actualmente el producto alternativo llega a tener una presentación muy similar al perfume original. Los fabricantes y distribuidores contemplan tanto en el frasco como en el empaque y aclararan que se trata de una versión, inspiración o alternativa de un perfume de marca registrada. Es importante enfatizar que los productores de fragancias alternativas empiezan a crear las fragancias desde cero con sus propias materias primas y tardan años en desarrollar las versiones, pero al final de cuentas es el cliente quien decide si un olor le gusta y si le compensa el ahorro.

En la actualidad las importadoras de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal han llegado a comercializar perfumes alternativos, que se asemejan a los originales en la mayoría de sus aspectos y cuyos precios son accesibles, así como, perfumes que en aroma son muy similares a su inspiración, pero la presentación es popular.

Existe también, perfumes que tienen como principio el ser una alternativa del perfume original, pero para su comercialización no lo dejan saber y los mismos se comercializan en los diferentes mercados con nombre propio. En Guatemala, es una limitante de venta, considerando que el consumidor en una mayoría desea ver impreso la información de cuál es el perfume original o marca que inspira el que está adquiriendo.

Por otro lado, algunas laboratorios fabricantes de estas fragancias alternativas, en ciertos países a donde exportan, se han encontrado con barreras legales derivadas de la protección a los derechos de autor y por registro de marca, en tal virtud, han tomado la política de no indicar la inspiración del perfume como tal. Como apoyo comercial para el mercadeo ofrecen incluir en el empaque del producto etiquetas adhesivas para colocarse al llegar a la bodega del importador.

1.6 Constitución legal de la importadora

Estas empresas son constituidas como comerciantes individuales o sociedades mercantiles. En cualquiera de los casos se rigen por las disposiciones establecidas en el Código de Comercio, Decreto No. 2-70 del Congreso de la República de Guatemala. Se manifiesta de manera notoria que las importadoras de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal en forma mayoritaria son creadas bajo la figura mercantil de sociedad anónima.

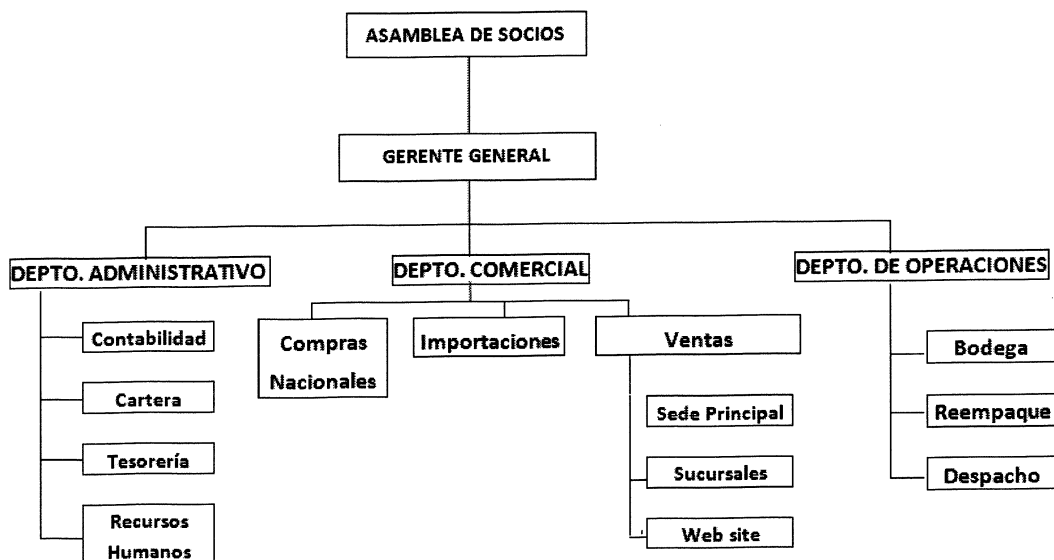
1.7 Organización administrativa

Los importadores de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal, presentan el organigrama abajo detallado, considerando

que son empresas en expansión y que las mismas deben de efectuar ajustes y variaciones en los niveles medios y bajos, a medida del incremento en sus operaciones y portafolio de productos.

Con el incremento en las operaciones que realizan este tipo de empresas y aunado a que cada día, el mercado de los perfumes de hace más competitivo, tanto los diseñadores, artistas, celebridades de farándula y laboratorios dedicados a la fabricación de aromas; están lanzando continuamente nuevas creaciones de perfume, las fábricas de perfumería alternativa deben de actualizarse y por tal razón la gama de aromas se incrementa. Esto con lleva que existan en el portafolio aromas clásicas y nuevas que se ofrecen a los consumidores, por lo que las operaciones crecen y la forma de atender y llevar control de las mismas se diversifica.

Figura 1: Organigrama Importadora de Productos de Perfumería Alternativa y Productos de Cuidado Personal



FUENTE: Elaboración propia con información de *web 21*

1.8 Aspectos normativos

El marco legal para las empresas comerciales, está tipificado en el conjunto de normas existentes en el país, prevaleciendo la Constitución Política de la República de Guatemala (Reformada por Acuerdo legislativo No. 18-93 del 17 de noviembre de 1993) y debajo de ésta toda una serie de leyes y reglamentos específicos. Desde la creación de la empresa se considera el Código de Comercio Decreto No. 2-70, que tipifica a toda entidad mercantil, según la cual puede constituirse como persona individual o colectiva, quien debe llevar sus registros contables basándose en principios de contabilidad generalmente aceptados. (3:91)

Respecto al Decreto No.10-2012, Ley de Actualización Tributaria, se estipula que el contribuyente debe declarar impuesto sobre todos sus ingresos afectos, resultantes de su actividad como empresa. Esta ley cuenta con dos opciones para el pago del mismo, pudiendo ser el régimen general o bien el régimen optativo; la importadora de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal se encuentra bajo el régimen general, que no es más que pagar el 25% sobre la utilidad que obtenga al final del período de su ejercicio fiscal. Siendo así, que se encuentra afecto al pago del Impuesto Solidaridad Decreto No. 73-2008 (ISO), el cual se declara a través de pagos trimestrales, pagando sobre el total de activos o el total de ingresos, el que sea mayor.

En el ámbito laboral la empresa debe realizar contratos de trabajo y llevar el libro de salarios, tipificado en el Código de Trabajo Decreto No. 1441. Al considerar el Código de Trabajo, es menester relacionar al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), que a través de su ley orgánica regula al patrono en cuanto a su inscripción y pago del seguro social para sus

empleados. De la compra y venta del giro normal de la entidad surge el impuesto al valor agregado (IVA), el cual se declara mensualmente.

La legislación que le aplica a las empresas colectivas o individuales, son todas aquellas normas que regulan la actividad mercantil en Guatemala.

La importadora de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal, para poder realizar la importación de sus productos, a vender, distribuir y comercializar en mercado nacional se registra como distribuidora o droguería en el Ministerio de Salud Pública, y para ello está obligada a tener la asesoría y participación de un químico farmacéutico o licenciado en farmacia que actúa en calidad de regente, y que a la vez tramita la licencia sanitaria correspondiente, así como los permisos o registros sanitarios que avalan los productos que se importan, distribuye, comercializan y se venden en el territorio nacional.

CAPÍTULO II

CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR

2.1 Antecedentes históricos de la auditoría

La profesión de auditor comenzó a precisarse en la Europa Feudal, el nombre de “auditor” debe su origen a la forma en que se recibían las liquidaciones de cuentas (oyéndolas). De esa época existen algunos antecedentes, principalmente en Inglaterra del siglo XIII y XIV que permiten establecer las causas que dieron origen a la profesión, entre las cuales se encuentran principalmente las siguientes:

- ✓ La necesidad de comprobar la honestidad de aquellos que administraban los bienes y dinero de otros.
- ✓ El deseo de los administradores de que su honradez quedase comprobada.
- ✓ La falta de conocimientos, para rendir informes y cuentas de la gestión realizada por parte de propietarios o administradores en muchos casos.
- ✓ Contar con la asesoría u opinión de un profesional de un experto en contabilidad, auditoría y temas financieros.

Es indudable que en el desarrollo de la contaduría pública en el mundo, principalmente en Inglaterra tuvo una gran importancia en las convulsiones económicas y financieras experimentadas por la humanidad en el siglo XIX; sin embargo, en la época más reciente no podemos dejar de pensar en la influencia que han tenido en la profesión los escándalos financieros conocidos como el de ENRON, WORLDCOM, PARMALAT etcétera.

2.2 Definición de contador público y auditor

“Universalmente, se conoce como Contador Público, 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. Se conoce también como aquel experto con formación universitaria en ciencias empresariales, con especial énfasis en materias y prácticas contable-financiero-tributaria-administrativas, auditoría externa e interna y servicios de asesoramiento empresarial.” (Web 23)

2.3 Servicios que presta el contador público y auditor

A continuación, se describen los servicios entre otros, que el contador público y auditor presta y ofrece a sus clientes y personas interesadas en los servicios del mismo.

2.3.1 Auditorías

Lo esencial de los servicios que presta el contador público y auditor son los trabajos de auditoría; ya sea como auditor externo o como auditor interno; en ambos casos, si bien cierto, las funciones son complementarias sus objetivos y enfoque son totalmente diferentes.

Los tratadistas de auditoría que se encuentran en la literatura profesional contable, nos proveen como definición de auditoría las siguientes:

- ✓ Auditoría como “el examen de la información por una tercera persona distinta de quien la preparó y del usuario, con la intención de establecer

su veracidad; y el dar a conocer los resultados de este examen, con la finalidad de aumentar la utilidad de tal información para el usuario".
(Web: 8)

- ✓ Un concepto moderno de Auditoría es "el examen crítico y sistemático de la actuación y los documentos financieros y jurídicos en que se refleja, con la finalidad de averiguar la exactitud, integridad y autenticidad de los mismos." (Web: 8)

- ✓ El Instituto Norteamericano de Contadores Públicos (AICPA), define la auditoría así: " Un examen que pretende servir de base para expresar una opinión sobre la razonabilidad, consistencia y apego a los principios de contabilidad generalmente aceptados, de estados financieros preparados por una empresa o por otra entidad para su presentación al público o a otras partes interesadas". (Web: 8)

La auditoría de estados financieros es el proceso que efectúa un contador público y auditor independiente al examinar los estados financieros elaborados por una entidad económica, con el fin de reunir elementos de juicio suficientes, con el propósito de emitir una opinión profesional sobre la credibilidad de dichos estados financieros, la cual se expresa en un documento formal denominado dictamen. El trabajo de auditoría es profesional de manera inherente, porque su ejercicio requiere de gran destreza que no puede medirse o juzgarse por los que confían en quien lo ejecuta. Este hecho hace que quien solicita los servicios a un contador público confía en que lo desarrollará con calidad profesional, aunque el mismo solicitante no pueda juzgar si existe o no calidad profesional en dicho trabajo.

Como se ha explicado en párrafos anteriores la auditoría, es de suma importancia y una necesidad indiscutible, ya que el administrador y el inversionista requieren, como elemento importante para la toma de decisiones, conocer la situación financiera de la empresa que se administran o en la que desean invertir, y tener la certeza de que tal situación financiera corresponde a la realidad que vive el negocio. Las decisiones de un director o un inversionista son productos de varios elementos (experiencia, tendencias de mercado, recursos disponibles, capacidad instalada, etc.).

El resultado de la auditoría, la revisión de los estados financieros de una empresa, son el medio aceptado con que las empresas lucrativas presentan sus resultados operativos y su posición financiera.

El objetivo de los estados financieros auditados, es que los estados financieros de la empresa se acompañan de un informe preparado por contador público y auditor independiente que expresa su opinión profesional sobre la objetividad de dichos estados financieros y que se apegan a lo establecido por las normas internacionales de auditoría.

Es necesario que las empresas sean auditadas, el informe final interesa a distintos grupos de personas relacionados con la empresa, tales como:

- ✓ Propietarios y accionistas: porque ratifica la confiabilidad de las cifras sobre las que apoyarán sus decisiones y juzgarán la productividad y solidez de la empresa.
- ✓ Inversionistas: porque de esa manera pueden concluir con mayor confianza en torno a la estabilidad económica que garantice su inversión y la productividad que asegure un rendimiento adecuado.

- ✓ Gobierno: porque avala la buena fe del causante en el cumplimiento de sus contribuciones tributarias y el Gobierno puede confiar en que percibió la parte que le corresponde legalmente.

- ✓ Colaboradores y empleados: porque la imparcialidad del contador público al emitir su dictamen, les asegura la exactitud en la determinación de la participación de las utilidades a que tienen derecho.

Como se puede apreciar, las personas interesadas en el dictamen, pueden estar dentro o fuera de la empresa a que se refiera dicho dictamen, en atención a las relaciones directas o indirectas que mantengan con ella, formando un núcleo de interés que puede ser desconocido para el contador público y que se constituye en el generador de responsabilidad profesional más considerable para él.

Los conceptos descritos en los párrafos que preceden, se observa que están enfocados básicamente en los servicios que presta el contador público y auditor de manera independiente; sin embargo, debe de comentarse que existe un gran número de profesionales de la contaduría pública y auditoría que se desempeñan en relación de dependencia; es decir, trabajan directamente para las organizaciones, ya sea en auditoría interna, control interno o en áreas de gestión de riesgos, prevención y cumplimiento; formando parte de la segunda y tercera líneas de defensa del control interno.

Al respecto es importante tener en cuenta que, el Instituto Global de Auditores Internos (IIA) por sus siglas en inglés, emitió en enero de 2013 un documento relacionado con el posicionamiento de la auditoría interna en las organizaciones, el cual ilustra de la siguiente forma:

Figura 2: Modelo de las tres líneas de defensa de control interno



Fuente: Adaptado del Instituto Global de Auditores Internos, 2013

El posicionamiento de la auditoría interna definido por el Instituto Global de Auditores Internos (IIA), viene a complementar los servicios que el Marco Internacional para la Práctica de Auditoría Interna asigna a los auditores internos según la definición que dicho marco proporciona para la auditoría interna, la cual se transcribe a continuación:

“Auditoría interna es una actividad independiente y objetiva de aseguramiento y consulta, concebida para agregar valor y mejorar las operaciones de una organización. Ayuda a una organización a cumplir sus objetivos aportando un enfoque sistemático y disciplinado para evaluar y mejorar la eficacia de los procesos de gestión de riesgos, control y gobierno”. (Subrayado es propio) (6: XVI)

El servicio de aseguramiento de acuerdo con el Marco Internacional para la Práctica de Auditoría Interna es – “Un examen objetivo de evidencias con el propósito de proveer una evaluación independiente de los procesos de gestión de riesgos, control y gobierno de una organización. Por ejemplo: trabajos financieros, de desempeño, de cumplimiento, de seguridad de sistemas y de diligencia debida (due diligence)” (6:21)

Los servicios de consultoría son definidos por el Marco Internacional para la Práctica de Auditoría Interna como: “Actividades de asesoramiento y servicios relacionados, proporcionadas a los clientes, cuya naturaleza y alcance estén acordados con los mismos y estén dirigidos a añadir valor y a mejorar los procesos de gobierno, gestión de riesgos y control de una organización, sin que el auditor interno asuma responsabilidades de gestión.” (6:21)

2.3.2 Consultorías

La consultoría profesional es la transmisión de conocimientos para efectos prácticos; es decir, son conocimientos para ser aplicados en el desarrollo de algún proyecto, actividad o logro de objetivos definidos de alguien ajeno al consultor, quien solicita el consejo, consulta o asesoría. El contador público y auditor está en esa posición, tanto por su preparación académica como por la experiencia que adquiere en la práctica de su profesión.

Lo anterior es claro, sin embargo, es conveniente hacer énfasis que esta potencialidad de consultor o asesor deben de ser ejercidas teniendo muy claras y definidas las especialidades que corresponden, así como la seriedad en cuanto a la metodología para llevar a cabo ese tipo de trabajos.

Los clientes de los contadores públicos y auditores, por la confianza que normalmente se ganan durante el ejercicio de sus trabajos, les solicitan consejos o les hacen consultas en diversos temas. Estas consultas o solicitudes de opinión se reciben con informalidad, quizá sean verbalmente y también así se contesten; es decir, sin mayor formalidad, tanto en el inicio o planeación como en el estudio del tema y en la entrega de resultados, constituyendo, de todas formas, un servicio de consultoría.

Los profesionales en contaduría pública y auditoría, tienen campos de acción muy amplios, que pueden y deben ser empleados precisamente para servir a clientes; sin embargo, al analizar un poco la actual situación, es fácil darse cuenta que, para los renglones de servicios profesionales, las firmas o bufetes han implementado departamentos de consultoría o, por lo menos, una estrategia o metodología seria para proporcionar ese tipo de servicios.

Este rubro llega a ser, un generoso renglón de ingresos, como lo han demostrado "las más grandes", en las que sus departamentos de servicios a clientes adicionales a los de auditoría y fiscal, han llegado a crecer mucho más hasta representar ingresos superiores a lo de las dos especialidades mencionadas.

Este exclusivo círculo está formado por: PWC, Deloitte, Ernst & Young, y KPMG. Actualmente a este grupo de empresas consultoras en el área contable y gerencial se le denomina las "big four" debido a su alto índice de asesoramiento en el área legal, fiscal, asesoría de negocios, auditoría, gobierno corporativo, etcétera. (Web: 9)

2.3.3 Impuestos

Una auditoría de impuestos es una investigación detallada de las obligaciones fiscales de una persona legal, ya sea un particular, empresa u otra organización, a fin de descubrir si adeuda impuestos adicionales o si la persona eludió tales pagos intencionalmente. Dado que ciertos impuestos son auto reportados es muy fácil que una persona obre con negligencia al hacer los pagos u olvide citar todos sus ingresos en las declaraciones de impuestos.

Las constantes reformas fiscales y la carga tributaria a la que están sometidos los contribuyentes conllevan frecuentemente incurrir en errores u omisiones por desconocimiento o intencionados, los cuales derivan en contingencias tributarias o pagos excesivos de multas o sanciones.

Las empresas constantemente demandan de los auditores trabajos para que les evalúen el adecuado cumplimiento de sus obligaciones tributarias y la razonabilidad de los montos que consignan en sus declaraciones.

De esa cuenta, el auditor evalúa los conceptos que integran las bases imponibles y los criterios establecidos por la Administración Tributaria para poder establecer la existencia de delitos de defraudación, infracciones tributarias contravenciones o faltas reglamentarias.

Los resultados que obtienen constituyen una herramienta de análisis para los directivos de la compañía sobre posibles mejoras en el sistema contable en los aspectos tributarios revisados. En conclusión podemos decir, que la Auditoría Tributaria es un procedimiento, basado en la normativa legal y administrativa vigente, destinado a fiscalizar el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes.

Los niveles impositivos que se manejan cotidianamente, para algunas empresas, resultan ser inadecuados para la forma en que operan, por tal razón, en busca de disminuir los montos pagados o por pagar recurren en el peor de los casos a la evasión tributaria.

Debido a esto, las empresas presentan un alto riesgo de ser objeto de investigación y posibles sanciones por parte de la administración tributaria. El ente fiscalizador realiza un control casi total de sus contribuyentes lo que hace muy difícil que una empresa logre disminuir sus Impuestos mediante maniobras fraudulentas o no muy ortodoxas, sin que sea advertido por la administración tributaria.

En vista que el remedio puede resultar más costoso que la enfermedad, el contribuyente durante un periodo tributario mediante actos fraudulentos logra disminuir el pago de sus impuestos, es muy posible que en el futuro sus declaraciones tributarias sean revisadas y ajustadas, teniendo como consecuencia pagar lo evadido más intereses, mora y adicionalmente una sanción. Por tal razón se ha convertido en objetivo de algunas empresas la realización de una auditoría tributaria con el fin de identificar las posibles irregularidades o comportamientos no adecuados en relación con impuestos, para tomar medidas antes que ese descubrimiento lo realice la administración tributaria o evitar contingencias, porque en tal caso las consecuencias son muy altas.

De modo pues, que el objetivo de una auditoría de impuestos o tributaria es brindarle la tranquilidad a la administración de la empresa o al contribuyente individual de que el manejo que se le han dado a sus impuestos es el correcto y que no tendrá ninguna contingencia legal por este concepto. Son variadas las maniobras que las empresas utilizan para disminuir sus impuestos a pagar,

entre estas se tienen las que buscan omitir u ocultar ingresos y las que su objetivo es incrementar los costos y las deducciones.

En teoría es relativamente fácil ocultar ingresos, pero como casi todos los contribuyentes están obligados a declarar, los que le compran a la empresa si declaran, es decir que declaran como costos o gastos la ventas que la empresa realice, por lo que al hacer cruce de información le resulta muy sencillo a la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) determinar qué personas o empresas están declarando o no todos sus ingresos. Esto mismo se aplica para cada una de las muchas formas de omitir ingresos o incluir costos y deducciones inexistentes.

Cuando la evasión es política de la empresa, una auditoría no es determinante para identificar la situación de la misma, pero cuando los hechos que configuran la evasión no son política de ésta, sino producto de errores, de malas prácticas contables o de decisiones del personal o mandos medios y bajos de las empresas, si se requiere de la auditoría tributaria con el fin de identificar cualquier conducta que puede generarle problemas a la empresa en un futuro.

Existen una serie de indicadores que como los indicadores financieros logran una visión sobre la situación real y el comportamiento de la empresa, que en este caso será el comportamiento tributario. Entre los indicadores más importantes se indican los siguientes:

- ✓ Tasa efectiva de contribución: indica el nivel de contribución de la empresa sobre la renta líquida o neta. Se calcula dividiendo el impuesto a cargo entre los ingresos brutos

- ✓ Absorción del nivel de ingresos por las cargas de la operación: indica la eficiencia operativa de la empresa. Se calcula dividiendo el total de deducciones (costos + deducciones) entre los ingresos netos.
- ✓ Rotación o relación costos de ventas-ingresos: indica el comportamiento de los márgenes de operación los que posteriormente se compara con otras empresas del mismo sector económico. Se calcula dividiendo los costos de venta entre los ingresos brutos.
- ✓ Relación deducciones-ingresos: representa la proporción de deducciones diferentes a los costos de venta o producción frente a las ventas o ingresos. Se calcula dividiendo las deducciones entre los ingresos brutos, este indicador también es comparado con contribuyentes del mismo sector.
- ✓ Relación del impuesto sobre renta líquida gravable: este indicador lo que permite es determinar existe o no error aritmético, que es una de las causas de sanción. Se calcula dividiendo impuesto sobre la renta entre la renta líquida gravable, lo cual tiene que ser igual a la tarifa del impuesto sobre la renta.
- ✓ Relación descuento tributarios-impuesto sobre la renta: determina la proporción o utilización de los descuentos tributarios, en la medida que el indicador sea mayor, existe mayor riesgo de visita. Para calcularlo se dividen los descuentos tributarios por el impuesto sobre la renta.

Una auditoría tributaria es el primer paso para normalizar la situación tributaria de una empresa; el segundo paso es la planeación tributaria, con lo que se

consigue una disminución de la carga impositiva sin recurrir a actos fraudulentos o dudosos que le conlleven dificultades posteriores a la empresa.

Es importante tener en cuenta que la ley siempre deja espacios que se pueden aprovechar a favor del contribuyente sin necesidad de hacer nada ilícito o prohibido.

2.3.4 Contabilidad

Universalmente se conoce como contador público, 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.

La función primordial de la contabilidad es la de acumular datos acerca de las actividades financieras de una entidad de manera que permita presentarlos en forma de estados financieros. Para que exista un completo entendimiento de los estados o informes financieros y confianza en los mismos, deben ser preparados de acuerdo a reglas o normas de aceptación general, las cuales evidentemente deben ser del conocimiento y dominio del contador público y auditor.

En Guatemala, según el artículo 368 del Código de Comercio Decreto No. 2-70, relacionado con la contabilidad y registros indispensables “los comerciantes están obligados a llevar su contabilidad en forma organizada, de acuerdo con el sistema de partida doble usando principios de contabilidad generalmente aceptados.” (3:91)

El Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala (CCPAG) la entidad rectora de la profesión de Contaduría Pública y Auditoría en Guatemala, el 11 de diciembre de 2007 en Asamblea General Extraordinaria resolvió adoptar con carácter obligatorio a partir de enero de 2009 como principios de contabilidad generalmente aceptados a los que se refiere el Código de Comercio en su artículo 368 Decreto No. 2-70 "... El Marco Conceptual, para la Preparación y Presentación de Estados Financieros y las Normas Internacionales de Información Financiera –NIIF- ... expresión que comprende también las Normas Internacionales de Contabilidad NIC y las interpretaciones ." (Web: 10)

Seguidamente, a partir del primero de enero de 2011 el Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, adopta como principios de contabilidad generalmente aceptados para las pequeñas y medianas entidades, las Normas Internacionales de Información Financiera para las Pymes, a cuyo grupo pertenece la importadora de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal objeto del presente trabajo.

De esa cuenta, las áreas de contabilidad actualmente demandan los servicios profesionales de los contadores públicos y auditores para sus áreas financieras, para lo cual un requisito indispensable es mantenerse actualizados de todas las normativas existentes y/o vigentes, así como de los cambios que surgen por la entrada en vigencia de nuevas normas; por lo que, es necesario la constante investigación, actualización, lectura de casos e interpretaciones para facilitar el entendimiento de transacciones complejas.

Es importante comentar que, el contador público y auditor en el ejercicio de su profesión puede desempeñarse en las dos ramas de la contabilidad que se conocen, la contabilidad financiera y la contabilidad administrativa las cuales

tienen igual importancia aunque sirven para diferentes propósitos, y cuyas definiciones se presentan a continuación:

✓ **Contabilidad financiera**

“El propósito principal de la contabilidad financiera es proporcionar información de la organización sobre:

- a) Los resultados operacionales;
- b) Su posición financiera; y,
- c) Sus flujos de efectivo.” (7:2)

Para el caso de Guatemala, los estados financieros deben elaborarse de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera.

✓ **Contabilidad administrativa**

“Es el Sistema de información al servicio de las necesidades de la administración, con orientación pragmática destinada a facilitar las funciones de planeación, control, y toma de decisiones”. (7:3)

2.3.5 Asesorías

Es el proceso por medio del cual el contador público y auditor realiza un estudio sistemático, sobre las mejores alternativas y beneficios que sean convenientes para la empresa, de acuerdo a información recopilada, y ofrece soluciones a los problemas que tienen que abordar los directivos financieros para la toma de decisiones más adecuadas y eficientes para la empresa.

Partiendo de este postulado se debe de entender que la asesoría tiene que ser ejecutada con destreza y con los conocimientos necesarios para poder hacer el análisis que le facilite a la entidad tomar decisiones que busquen el mejoramiento interno y externo de la empresa. Cada asesoría es ajustada a las necesidades de cada empresa.

2.4 Normativa aplicable

Frente a unos estados financieros confiables se requirieron conclusiones con respecto a lo razonable o no de los resultados conseguidos y de lo sólido de los elementos disponibles para seguir operando. El contador público y auditor debe reunir atributos, los cuales se mencionan a continuación:

✓ **Requisitos morales**

Son los que atañen en forma directa a la conciencia e integran el cúmulo de valores intangibles que todos los individuos tienen, que pueden y deben desarrollarse con particular empeño en el caso de un profesional como el contador público y auditor, donde la integridad, la independencia de criterio, la ética, disciplina, puntualidad, trato social y presentación apropiada, sobresalen como atributos primordiales digna de la profesión.

✓ **Capacidad intelectual**

Se refiere a las cualidades de la mente y mantiene relación directa con la inteligencia; sin embargo, como elemento indispensable del desarrollo profesional y personal, puede cultivarse y mejorarse, donde se pueden mencionar los requisitos personales tales como: criterio y tacto, habilidades

para expresarse, captar y constructiva, cultura general y propósito continuo de estudios.

✓ **Requisitos técnicos**

Son las columnas que respaldan la calidad de los profesionales, ya que se refieren concretamente a los conocimientos específicos necesarios para el ejercicio de una profesión. Conocimientos sólidos de contabilidad y auditoría, dominio pleno de sistemas contables y de control, conocimientos de sistemas de cómputo, nociones de administración de negocios, conocimientos de leyes civiles, mercantiles, fiscales, economía y finanzas, elementos de matemáticas aplicadas, entre otros.

Es importante mencionar en este apartado, los requisitos o atributos antes mencionados, son adoptados por todas las profesiones en nuestro país; sin embargo, para el contador público y auditor son requisitos inherentes.

Claramente establecida la responsabilidad pública que implica el ejercicio de una profesión, existen requisitos mínimos, de orden general, que deben observarse para el desempeño de un trabajo de auditoría. A estos principios básicos del trabajo de auditoría se les llaman normas de auditoría, y por su naturaleza, deben ser de aceptación general para toda la profesión.

2.4.1 Normas de auditoría

Son los requisitos mínimos de calidad, relativos a la personalidad del auditor, al trabajo que desempeña y la información que rinde como resultado de su trabajo. Como se ha mencionado anteriormente, el contador público y auditor debe poseer atributos y cualidades para un mejor desempeño en la calidad del

servicio que ofrece y a la información que rinde, el auditor por sus responsabilidades y de forma inherente, además de los atributos del contador clasifica dichas normas como:

✓ **Normas personales**

Son comunes a todas las profesiones. El entrenamiento técnico es el medio indispensable para desarrollar la habilidad práctica necesaria para el ejercicio de una profesión y, junto con el estudio y la investigación constantes, se integran como fundamento de la capacidad profesional.

La actividad profesional, como todas las actividades humanas, está sujeta a la apreciación personal y, por ende, al error. El profesional debe esforzarse por reducir ese grado mediante un trabajo cuidadoso, es decir, con cuidado y diligencia profesional.

✓ **Normas de ejecución del trabajo**

Como se ha mencionado en la norma personal del auditor, el cuidado y diligencia, existen ciertos elementos que por su importancia deben ser cumplidos en el desempeño de su trabajo profesional y una de ellas es la planeación y supervisión. Si el trabajo de auditoría se planea, se establece una situación que garantiza razonablemente la atención de los puntos más importantes, así como la aplicación de los procedimientos mínimos para la obtención de elementos de juicio suficientes y competentes para la opinión.

Además, en la práctica de auditor se apoya en personal auxiliar o colaboradores, esto implica delegar funciones, lo que no lo releva de su responsabilidad total. Esta circunstancia hace necesaria la supervisión del

trabajo y de esta forma, estar seguro de que el trabajo ejecutado por el personal de apoyo cumple su objetivo y proporciona la información completa y adecuada. El contador público y auditor al formular el programa de trabajo, debe establecer los procedimientos, su alcance y oportunidad, pero esto depende mucho del tipo de empresa y de sus particularidades operativas. Ello hace necesario el estudio y evaluación del control interno existente para que, con base en el resultado obtenido, se determinen con claridad dichos procedimientos, su alcance y oportunidad. Los resultados que obtenga el auditor deben ser suficientes y competentes, es decir, que brinden la certeza moral de que los hechos que se está tratando de probar, o los criterios cuya exactitud se está juzgando, han quedado satisfactoriamente comprobados y se refieren a aquellos hechos, circunstancias o criterios que en realidad tienen importancia en relación con lo examinado.

✓ **Normas de preparación de los informes**

El auditor, emite una opinión en la que expresa el trabajo desarrollado y las conclusiones a las que ha llegado. A esa opinión se le llama “dictamen”, y por su importancia se han establecido las normas que regulan su calidad.

El contador público para asegurar la calidad en el trabajo como auditor, deberá cumplir con las normas de auditoría señaladas anteriormente

El portafolio de servicios del contador público y auditor es muy variado, en el ejercicio de la profesión de manera individual va a depender del conjunto de habilidades, valores profesionales, capacidades y conocimientos que para el ejercicio y desempeño de la contaduría pública posea el profesional.

Al participar como socio de una firma de servicios profesionales de auditoría, el abanico de posibilidades se expande y la organización se ve fortalecida con el respaldo de los perfiles profesionales de los socios, asesores, colaboradores y otros profesionales.

Un ejemplo de servicios especiales que presta el contador público y auditor lo constituye el presente trabajo; en donde tiene que auxiliarse de otras ramas como las ciencias de la administración, y utilizar técnicas cuantitativas o métodos cuantitativos, para mejorar la toma de decisiones.

CAPÍTULO III

CONCEPTOS BÁSICOS A CONSIDERAR PARA EL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1 Definición de estados financieros

“Según las NIC – Normas Internacionales de Contabilidad, los Estados Financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad que se reflejan las informaciones contables y se pueden agrupar en tres tipos distintos:

El estado de situación financiera, indica los activos de la empresa, que sus deudas y cuál es su valor en un momento determinado y preciso. El ejemplo más relevante de estos mapas es el equilibrio.

El estado de resultados, indica los resultados como fueron formados a lo largo de un cierto período de tiempo. Un buen ejemplo de este tipo de mapas es el de demostración de resultados.

El estado de flujo de efectivo, indica los flujos de efectivo y cambios de propiedad sobre un período de tiempo, como, por ejemplo, el estado de flujos de efectivo, demostraciones de cambios en el patrimonio y los mapas de fuentes y aplicaciones de fondos.

El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento

financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de la entidad: activos; pasivos; patrimonio neto; gastos e ingresos, en los que se incluyen las pérdidas y ganancias; otros cambios en el patrimonio neto, y flujos de efectivo.

Un conjunto completo de estados financieros incluirá los siguientes componentes: balance; cuenta de resultados; un estado de cambios en el patrimonio neto que muestre: todos los cambios habidos en el patrimonio neto, o bien los cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios del mismo, cuando actúen como tales; estado de flujos de efectivo, y notas, en las que se incluye un resumen de las políticas contables significativas y otras notas explicativas.”(Web: 24)

3.2 Definición de estado de situación financiera

“Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo.

El Estado de Situación Financiera comúnmente denominado Balance General, es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada. Su estructura la conforman cuentas de activo, pasivo y patrimonio o capital contable.

La formulación del estado de situación financiera, se caracteriza por lo siguiente:

✓ **Comprensión**

Debe integrar todas las actividades u operaciones de la empresa.

✓ **Consistencia**

La información contenida debe ser totalmente coherente y lógica para efectos de información.

✓ **Relevancia**

Debe ayudar a mostrar los aspectos principales del desempeño de la empresa, esta característica ayudará a ejercer influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar hechos pasados, presentes o futuros, o bien confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente.

✓ **Confiabilidad**

Deben ser el reflejo fiel de la realidad financiera de la empresa.

✓ **Comparabilidad**

Es necesario que puedan compararse con otros periodos de la misma empresa con el fin de identificar las tendencias de la situación financiera.”(Web: 25)

3.3 Definición de estado de resultados

“El Estado de Resultado o Estado de Ganancias y Pérdidas, es uno de los estados financieros básico, el cual muestra la utilidad o pérdida obtenida en un período determinado por actividades ordinarias y extraordinarias. Se habla de un período determinado, por cuanto una utilidad o pérdida se obtiene por actividades de diversa naturaleza y realizadas a lo largo del tiempo. Desde el punto de vista financiero, reviste una importancia fundamental el determinar la correspondencia de ingresos, costos y gastos en diferentes períodos. El Estado de Resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos, cuyos saldos deben ser cerradas al finalizar el ejercicio contable. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

Más allá de los registros contables que puedan derivarse de la aplicación de una norma contable, en el estado de resultados se pueden plantear diversos criterios que implican al menos lo siguiente: Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA). Componentes de Estado de Resultados. Expectativas de la Gerencia. Relación con el Balance General.”(Web: 26)

3.3.1 Detalle de gastos

El Estado de Resultados, contiene un detalle de operaciones, las cuales están distribuidas en dos grandes rubros de (1) Gastos de Distribución y; (2) Gastos Administrativos, en algunos casos en ambos rubros los conceptos de gastos se repiten y además, existen rubros de gastos cuyo saldo no es materialmente importante como para clasificarlos por separado.

Por lo anterior resulta necesario, replantear el estado de resultados en Gastos Variables y Gastos Fijos, para poder hacer uso de las diferentes herramientas de análisis que se plantea en el presente capítulo.

En principio es importante auxiliarnos de los criterios técnicos que los tratadistas de contabilidad utilizan para efectos agrupar los Gastos Variables y los Gastos Fijos.

3.3.2 Gastos variables

Los gastos variables están directamente relacionados con las ventas. De hecho, los gastos variables cambian con las mismas. En este sentido, cuando las ventas suben, también lo hacen los gastos variables y, cuando las ventas bajan los costos variables disminuyen.

Una forma de ahorrar dinero que tienen las empresas es reducir sus costos variables. Algunos ejemplos de gastos variables son las materias primas que intervienen en la fabricación de productos y la mano de obra que la empresa utiliza.

Otros ejemplos son los costos de los bienes vendidos, comisiones de ventas, gastos de envío, los salarios y el número de empleados temporales o de media jornada, así como las bonificaciones a los empleados.

3.3.3 Gastos fijos

Los gastos fijos están asociados con lo que la empresa tiene que pagar, independientemente del volumen que se venda. No importa si vende o no el caso es que tendrá que pagar esos gastos fijos. Los gastos fijos incluyen entre otros el alquiler, las nóminas, los seguros, los suministros, etcétera.

Para diferenciar los gastos fijos de los gastos variables, la principal pregunta que tiene que responder la importadora de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal objeto del presente análisis es: ¿Debo pagar este gasto aunque no esté vendiendo? La importadora de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal, puede tener meses en los que no venda, pero lo que de todos modos tendrá que pagar son los gastos fijos. Partiendo de la premisa anterior, el principal foco de atención será valorar que los gastos fijos no sean demasiado altos, ya que en momentos de menos movimiento deben ser cubiertos independientemente del nivel de ventas.

3.3.4 Ventajas y desventajas de los gastos fijos y variables

Al decidir si se incurre en un gasto de manera fija o variable, se debe evaluar sus ventajas y desventajas, a continuación se describe una tabla comparativa entre las ventajas y desventajas de cada uno de los gastos según su caso.

Tabla 2: Ventajas y desventajas de los gastos fijos y variables

	GASTOS FIJOS	GASTOS VARIABLES
VENTAJAS	El gasto no varía por lo que si la importadora aumenta su actividad, el costo unitario por producto o servicio va disminuyendo, lo que se conoce como economía de escala.	Al variar con el nivel de actividad se reduce el riesgo de que la importadora tenga pérdidas, ya que los gastos también disminuirán al disminuir las ventas.
DESVENTAJAS	Se incurrirá en este costo aunque la actividad sea muy reducida, lo que puede convertirse en una carga de costos importante, que sin los ingresos suficientes puede llevar a pérdida a la importadora.	Si la actividad aumentó el gasto también aumentó con lo que la importadora no se beneficia de las economías de escala.

Fuente: Elaboración propia con base a (Web: 12)

3.3.5 Reestructura del estado de resultados

De conformidad con los fundamentos teóricos expuestos en los numerales anteriores, hay que reestructurar el estado de resultados. Existen dos objetivos para dicha reestructuración:

- ✓ Unificar la dispersión de cuentas de gastos agrupándolos según los conceptos teóricos.
- ✓ Clasificarlos según el tipo de gasto variable o gasto fijo.

Es importante tener en cuenta que la mayoría de tratadistas cuando se refieren a los gastos variables normalmente utilizan el ejemplo de una empresa manufacturera. Sin embargo, estas ideas evolucionaron de modo que se aplican a todos los tipos de organizaciones, inclusive las de servicios, que como es conocido por su propósito las organizaciones de servicios no fabrican o venden bienes tangibles. Por ejemplo, las firmas contables, jurídicas, de consultores administrativos, de bienes raíces, compañías de transporte, bancos, aseguradoras y hoteles, son algunas organizaciones de servicios con fines de lucro.

“La mayor parte de organizaciones no lucrativas, escuelas, bibliotecas, museos, oficinas gubernamentales, también son organizaciones de servicios. Los administradores y contadores de las organizaciones no lucrativos tienen mucho en común con sus contrapartes que las que si lucran. Reciben y gastan dinero, elaboran presupuestos y diseñan e implementan sistemas de control, todos los administradores tienen la obligación de utilizar los recursos de forma prudente. Si se usa con inteligencia, la contabilidad contribuye a que las operaciones sean eficientes, y ayuda a las organizaciones con fines de lucro, tanto como a las no lucrativas, a conseguir sus objetivos.” (5:42-63)

3.4 Índices financieros

En los negocios, como en las ciencias, se parte de la observación práctica para conceptualizar, modelar, generar teorías para aplicar posteriormente, teniendo en cuenta siempre que existen algunas restricciones y límites, para aplicar los conceptos de enfoque sistémico y matemático.

Las razones financieras también llamadas indicadores financieros, son coeficientes que proporcionan cifras contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, permiten analizar el estado actual o pasado de una entidad, en función a cifras óptimas establecidas para ella.

El objetivo del análisis de los estados financieros es simplificar las cifras, para facilitar su interpretación. Es decir dar un significado a los estados financieros y determinar las causas de hechos y tendencias favorables o desfavorables declarados por el análisis de dichos estados, con la intención de eliminar los efectos nocivos para el negocio o fomentar aquellos que sean provechosos.

Las razones financieras, son comparables con las de la competencia, en donde se cuenta con esta información, y llevan al análisis e interpretación del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican las siguientes.

3.4.1 Índice de liquidez corriente

Este indicador muestra la capacidad de las empresas para hacer frente al vencimiento de deudas corrientes o de corto plazo. Se establece considerando el activo corriente o circulante y el pasivo del mismo tipo, por lo que se

recomienda establecerlo periódicamente para prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia.

El criterio de que una relación conveniente entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1. Para los acreedores el índice es mejor cuando alcanza valores más altos a uno, sin embargo, debe tomarse en cuenta que un índice demasiado elevado puede encubrir un inadecuado registro o manejo de activos corrientes, lo que conlleva que las empresas tengan excesos de liquidez poco rentables.

3.4.2 Prueba ácida

También conocida con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más severo, el cual pretende analizar la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus inventarios; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

El valor ideal para este indicador no se puede precisar, sin embargo, se asume que acercarse a 1 es adecuado, aunque es aceptable, cuando el resultado está por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de negocio y del periodo que cubra el análisis de la situación financiera.

3.4.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo son los recursos que requiere la empresa para poder operar. Por tal razón el capital de trabajo es lo que identificamos como activo

corriente, constituido por efectivo, inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas para ejecutar sus objetivos requieren de recursos, para cubrir compras de materias primas, insumos, inventario de productos para la venta, reposición de activos fijos y demás. Los recursos económicos deben estar a la disposición a corto plazo para cubrir las necesidades en el tiempo oportuno.

La determinación del capital de trabajo de una forma ecuánime, consiste en restar de los activos corrientes los pasivos corrientes. Obteniendo con ello lo que se conoce como el capital de trabajo neto contable. El resultado muestra con cuántos recursos poseen las empresas para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

3.4.4 Índice de rotación de cuentas por cobrar

Este índice determina el tiempo que las cuentas por cobrar se toman para convertirse en efectivo, o en otras palabras, es el tiempo que la empresa toma en cobrar las ventas al crédito con sus clientes. Para el cálculo de la rotación de cuentas por cobrar se toma el valor de las ventas al crédito en un periodo determinado y se divide por el promedio de las cuentas por cobrar del mismo periodo.

Las ventas al crédito representan la suma de todas las ventas al crédito que se hicieron en el periodo contable. El promedio de cuentas por cobrar se determina, sumando los saldos de la cuenta por cobrar al inicio del periodo y el saldo al final de dicho periodo y luego se divide entre dos.

La importancia de un manejo adecuado de las cuentas por cobrar es una de las actividades de más trascendencia que tiene una empresa para administrar su capital de trabajo. De la eficiencia como administre este rubro, el capital de trabajo y la liquidez de la empresa mejoran o empeoran. Las ventas al crédito conllevan que la empresa inmovilice una importante parte de sus recursos, pues está financiando con sus recursos a sus clientes, y por lo general, en la actividad comercial no se cobra intereses a los clientes por el hecho de venderles al crédito.

3.4.5 Índice de rotación de inventarios

Este indicador nos permite determinar el número de veces en que el inventario es vendido en un periodo determinado. Es decir cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar. Este índice se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante del mismo periodo.

Para determinar el promedio de inventarios, se suman los saldos de cada mes y se divide por el número de meses, que si estamos hablando de un año será 12. Existe otra forma no tan exacta de determinar el inventario promedio, es sumar el saldo al inicio del periodo y el saldo final de ese mismo y ese resultado dividirlo entre dos.

El resultado aritmético de este índice muestra que entre más alto sea las mercancías permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios. Entre menor sea el tiempo de permanencia de las mercancías en bodega, menor será el capital de trabajo invertido en los inventarios. Una empresa que venda sus inventarios

en un mes, requerirá más recursos que una empresa que venda sus inventarios en una semana.

Recordemos que cualquier recurso inmovilizado que tenga la empresa sin necesidad, es un costo adicional para la empresa. Y tener inventarios que no rotan, que casi no se venden, es un factor negativo para las finanzas de la empresa. No es rentable mantener un producto en bodega durante un mes o más.

La rotación de inventarios será más adecuada entre más se aleje de 1. Una rotación de 360 significa que los inventarios se venden diariamente, lo cual debe ser un objetivo de toda empresa. Lo ideal sería lograr lo que se conoce como inventarios cero, donde en bodega sólo se tenga lo necesario para cubrir los pedidos de los clientes y de esa forma no tener recursos ociosos representados en inventarios que no rotan o que lo hacen muy lentamente.

3.4.6 Índice de cuentas por pagar

Este indicador representa el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un período de tiempo determinado, es decir en otras palabras, el número de veces en que dichas cuentas por pagar se cancelan usando recursos dinerarios de la empresa.

Debe conocerse el monto de las compras efectuadas durante el año, dicha cifra debe de dividirse dentro del saldo promedio de la cuenta por pagar a proveedores. Este promedio se establece considerando el saldo al inicio y el saldo al final del período de la cuenta por pagar a proveedores, a través de la información conocida y dividirse dentro de dos. Es importante recalcar que los volúmenes de compras de inventarios hechos a proveedores, permite que el índice sea más exacto.

3.4.7 Margen de utilidad neta

Utilidad neta es la utilidad que se muestra después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales, los impuestos y la reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye entre los socios.

A los ingresos de una empresa se les debe eliminar todos los gastos, para poder determinar la utilidad neta con que cuenta para los socios o dueños de la entidad. Este proceso inicia con la disminución del costo de ventas, y con ello se determina la utilidad bruta. A la utilidad bruta se le restan los gastos operacionales lo cual resulta en la utilidad operacional. A ésta última se le suman los ingresos no operacionales y se le restan los gastos no operacionales para llegar a la utilidad antes de impuestos y reservas.

Una vez determinada la utilidad antes de impuestos y reservas, se procede a calcular el impuesto sobre la renta y la reserva legal. La utilidad neta es el rendimiento o la ganancia efectiva que los socios o propietarios de la empresa obtienen en el período correspondiente. Se calcula dividiendo la utilidad neta dentro de las ventas totales.

3.4.8. Utilidad por acción

Esta razón muestra el rendimiento o ganancia que obtiene cada acción ordinaria en circulación en un período específico. El resultado no representa el valor en libros o el valor de mercado de cada una de ellas, solamente indica el valor de utilidad que obtiene cada acción ordinaria emitida.

Se establece al dividir la utilidad neta del período, menos los dividendos de las acciones preferentes, en el caso de que hayan, entre el número de acciones ordinarias en circulación.

3.4.9 Rendimiento sobre activos totales

El rendimiento sobre activos, es un indicador de cómo las empresas manejan los activos que poseen mientras generan utilidades. Si el rendimiento sobre activos es bajo, la administración puede estar trabajando con deficiencia, mientras que, si es alto entre rendimiento, se asume que la empresa está funcionando eficientemente.

Se obtiene dividiendo la ganancia o utilidad neta del período entre el total de activos de la empresa y generalmente se expresa en porcentaje. Mediante el cálculo de ROA, la administración establece el retorno o rendimiento en cualquier negocio, a la vez si se está generando suficiente retorno de los activos disponibles.

3.4.10 Retorno sobre el patrimonio

La rentabilidad sobre el patrimonio neto es un índice de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar ganancias de una empresa considerando la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo la utilidad neta de la empresa entre su patrimonio neto.

3.4.11 Margen de contribución

El margen de contribución es la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables. Es considerado también como el exceso de ingresos con

respecto a los costos variables, exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Gerencialmente, más importante que conocer la utilidad o rentabilidad de cada actividad o línea, es conocer:

- a) cuánto contribuye cada una, a la cobertura o pago del total de costos fijos y a la generación de utilidad; y
- b) esa contribución, qué proporción es de sus ingresos

Lo que se denomina “contribución” es el valor que en contabilidad administrativa, tradicionalmente se llama la “contribución marginal a los costos fijos y la utilidad” (5:5)

Se puede decir que la contribución marginal de un producto es igual al resultado de restar del precio de venta todos los costos variables del mismo, cuando esa contribución marginal unitaria del producto se multiplica por el número de unidades producidas/vendidas se obtiene la contribución marginal total del producto.

3.4.12 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra el umbral donde está próximo a lograrse la rentabilidad de la empresa. Cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades; pero también, el no alcanzar ese punto de resultados ocasionará dificultades, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Muchas empresas venden múltiples productos, por lo que no tienen un solo precio unitario y un solo costo variable unitario. Por ejemplo hay tiendas que venden cientos de productos que tienen muchos precios distintos. En empresas como estas, no es conveniente calcular el punto de equilibrio por cada unidad vendida; en lugar de eso, utilizar ventas totales y los costos variables totales para calcular el porcentaje de costos variables y el porcentaje de la contribución marginal.

- ✓ $\text{Porcentaje de costo variable} = \text{Costos variables totales} / \text{ventas totales}$
- ✓ $\text{Porcentaje de contribución marginal} = \text{Contribución marginal total} / \text{ventas totales} = 100\% - \text{porcentaje de costo variable.}$

En otras palabras, el porcentaje de contribución marginal es igual al cociente de la contribución marginal total entre las ventas o el 100% menos el porcentaje del costo variable.

3.4.13 Grado de apalancamiento operativo (GAO)

El apalancamiento operativo surge de la existencia de costos y gastos fijos de operación, y se define como la capacidad de la empresa de utilizar dichas cargas fijas con el fin de incrementar al máximo el efecto que un incremento en las ventas puede tener sobre las utilidades antes de impuestos e intereses. Este tipo de apalancamiento se presenta en empresas con elevados costos fijos y bajos costos variables, generalmente como consecuencia del establecimiento de procesos de producción altamente automatizados.

Debido a que el apalancamiento operativo mide la utilidad antes de intereses e impuestos, el mismo se conceptúa como un cambio porcentual en las

utilidades generadas en la operación excluyendo los cargos por financiamiento e impuestos.

Los cambios que las empresas registran en los costos fijos de operación, afectan de una forma específica el apalancamiento operativo, ya que éste funciona como un amplificador tanto de las pérdidas como de las utilidades. Por lo tanto debe de considerarse que cuanto más alto es el grado de apalancamiento operativo, mayor es el riesgo para las empresas, debido a que se requiere de una contribución marginal mayor que permita cubrir los costos fijos. Debe de tomarse en consideración que cuando una empresa presenta un grado alto de apalancamiento operativo, aumenta su riesgo, ya que se requiere de una contribución marginal mayor para poder cubrir sus costos fijos.

Partiendo del nivel de ventas donde se alcanza el punto de equilibrio, se mide cuál es el incremento en las utilidades antes de impuestos e intereses, con una variación de ventas en un punto determinado.

3.4.14 Grado de apalancamiento financiero (GAF)

Se define como la capacidad de la empresa para emplear los gastos financieros fijos con el fin de aumentar al máximo los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades o rendimientos por acción. Los cargos fijos, no se ven afectados por las utilidades antes de intereses e impuestos, ya que deben de ser pagados independientemente de la cantidad de utilidades antes de intereses e impuestos con las que se cuenta para hacerles frente.

El apalancamiento financiero es el resultado de la existencia de gastos financieros fijos en el flujo de ingresos de una empresa. Estos cargos fijos por

su parte no son afectados por las utilidades antes de intereses e impuestos de las empresas. Estos cargos deben de ser pagados independientemente de la cantidad de utilidades antes de intereses e impuestos disponibles para su pago. Los dos gastos financieros que normalmente se pueden encontrar en un estado de resultados de una empresa son los intereses sobre la deuda de préstamos y los dividendos sobre las acciones preferentes. El apalancamiento financiero trata acerca de los efectos que ejercen los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades disponibles para los accionistas comunes.

3.4.15 Análisis vertical de los estados financieros

El análisis vertical constituye una herramienta importante ya que proporciona una vista panorámica de los estados financieros de una empresa y muestra la relevancia de las cuentas en relación a la base del cálculo.

El objetivo del análisis vertical es determinar que tanto representa cada cuenta dentro del total del estado financiero, se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, dentro del total de donde ella es parte y luego se procede a multiplicar por cien.

El análisis vertical de un estado financiero permite identificar con claridad cómo está compuesto. Una vez determinada la estructura y composición del mismo, se procede a interpretar la información. Para esto, cada empresa es un caso específico que se debe evaluar individualmente, no existen reglas generales de interpretación que se puedan utilizar, aunque sí existen modelos que permiten percibir si una determinada situación puede ser negativa o positiva.

Se puede decir, por ejemplo, que el disponible (caja y bancos) no debe ser muy representativo, puesto que no es rentable tener una gran cantidad de dinero en efectivo en la caja o en el banco donde no está generando ganancia alguna. Toda empresa debe procurar no tener más efectivo de lo estrictamente necesario, a excepción de las entidades financieras, que por su desenvolvimiento diario deben necesariamente tener la libertad y solvencia de importantes recursos en efectivo.

Las cuentas por cobrar, los clientes o cartera y las cuentas de inventarios, deben de representar lo necesario para el eficaz desenvolvimiento. Las inversiones, siempre y cuando sean rentables, no presentan mayores inconvenientes en que representen una proporción importante de los activos. Las cuentas de propiedad, planta y equipo, representan los bienes que la empresa necesita para poder operar, en empresas industriales y comerciales, suelen ser representativas, más no en las empresas de servicios.

Los pasivos corrientes deben ser poco representativos y necesariamente deben ser mucho menor que los activos corrientes, de lo contrario, el capital de trabajo de la empresa se ve comprometido. Algunos autores, al momento de analizar el pasivo, lo suman con el patrimonio, es decir, que toman el total del pasivo y patrimonio, y con referencia a éste valor, calculan la participación de cada cuenta del pasivo y/o patrimonio. Frente a esta interpretación, se debe tener claridad en que el pasivo son las obligaciones que la empresa tiene con terceros, las cuales pueden ser exigidas legalmente, en tanto que el patrimonio es un pasivo con los socios o dueños de la empresa, y no tienen el nivel de exigibilidad que tiene un pasivo, por lo que es importante separarlos para poder determinar la verdadera capacidad de pago de la empresa y las verdaderas obligaciones adquiridas.

De igual manera como se puede analizar el Estado de Situación Financiera, se puede también analizar el Estado de Resultados, para lo cual se sigue exactamente el mismo procedimiento, y el valor de referencia serán las ventas, puesto que se debe determinar cuánto representa cada rubro (costo de venta, gastos de operación, gastos financieros, impuestos, utilidad neta, etc.) respecto a la totalidad de las ventas.

En el análisis desarrollado lo que para una empresa es positivo, puede que no lo sea para otra, aunque en principio así lo pareciera. Por ejemplo, cualquiera podría decir que una empresa que tiene financiados sus activos en un 80% con pasivos, es una empresa financieramente no exitosa, pero puede ser que esos activos generen una rentabilidad suficiente para cubrir los costos de los pasivos y para satisfacer las aspiraciones de los socios de la empresa.

3.4.16 Análisis horizontal de los estados financieros

“El método horizontal es un análisis dinámico que se ocupa de los cambios o movimientos de cada cuenta entre un periodo y otro del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados. Este método relaciona los cambios financieros que sufrió el negocio de un periodo a otro, los cuales pueden estar representados en aumentos o disminuciones, mostrando además dichas variaciones o cambios en cifras, porcentajes o razones, permitiendo obtener un mejor panorama de los cambios presentados en la empresa para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

El análisis horizontal por definición es uno de los instrumentos o herramientas que se utiliza en el análisis financiero de una empresa. Recordemos que el análisis financiero requiere de diferentes elementos e información para llevar a cabo un estudio efectivo de la situación financiera de la empresa, entre los

que se destacan la información obtenida de los estados financieros como el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados, estado de Cambios en la situación financiera y el estado de Flujo de Efectivo.

El análisis horizontal se emplea para evaluar la tendencia en las cuentas de los estados financieros durante varios periodos o años. Un año con ganancias de 5 millones se presenta con muy buenos resultados al compararlo con el año inmediatamente anterior donde las ganancias fueron de 2 millones, pero no después de otro en el que las ganancias fueron de 6 millones. Es por esta razón que el análisis horizontal por lo general se presenta en estados financieros comparativos, razón por la cual las compañías muestran datos financieros comparativos para dos años en sus informes anuales.

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y por lo tanto requiere de dos o más estados financieros de la misma clase. Se dice que es un análisis dinámico debido a que permite analizar los movimientos o cambios de cada cuenta entre un periodo y otro.

Al iniciar un análisis horizontal, este deja en evidencia los cambios o tendencias presentadas en las diferentes cuentas de los estados financieros entre un periodo y otro, por lo que se hace relativamente sencillo identificar las cuentas con mayor diferencia entre sí, las cuales exigen una mayor atención. También es recomendable comparar las cifras obtenidas con los de la competencia o con los del sector, para determinar las debilidades o fortalezas de la empresa.

En el análisis horizontal es importante mostrar tanto la variación absoluta como la variación relativa para poder realizar un análisis de los cambios o tendencias entre un periodo y otro. Entiéndase por variación absoluta como la diferencia

que existe entre dos cuentas de periodos diferentes, y por variación relativa lo que significa esa diferencia en términos porcentuales.”(Web: 27)

3.4.17 Crecimiento orgánico

“La estrategia de crecimiento orgánico implica el fortalecimiento de tu empresa utilizando tu propia energía y recursos. Este enfoque de crecimiento de la empresa es más lento que otros, pero tiene relativamente bajos costos iniciales, lo que lo convierte en una opción atractiva para los propietarios de pequeñas empresas que desean expandir sus empresas, pero no tienen grandes cantidades de capital líquido” (Web: 17)

El crecimiento orgánico es el que se desarrolla dentro de la misma empresa, mediante el incremento de la facturación, apertura de sucursales, que busca capital, recursos tecnológicos, humanos y administrativos y los integra, para diversificarse hacia nuevos mercados y productos, lo que requiere un tiempo y esfuerzo muy significativo. Regularmente es la forma de crecer de las pymes, es un crecimiento que se da en mercados no concurridos, para empresas con pocos recursos económicos.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA IMPORTADORA DE PRODUCTOS DE PERFUMERÍA ALTERNATIVA Y PRODUCTOS DE CUIDADO PERSONAL (CASO PRÁCTICO)

4.1 Antecedentes Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A.

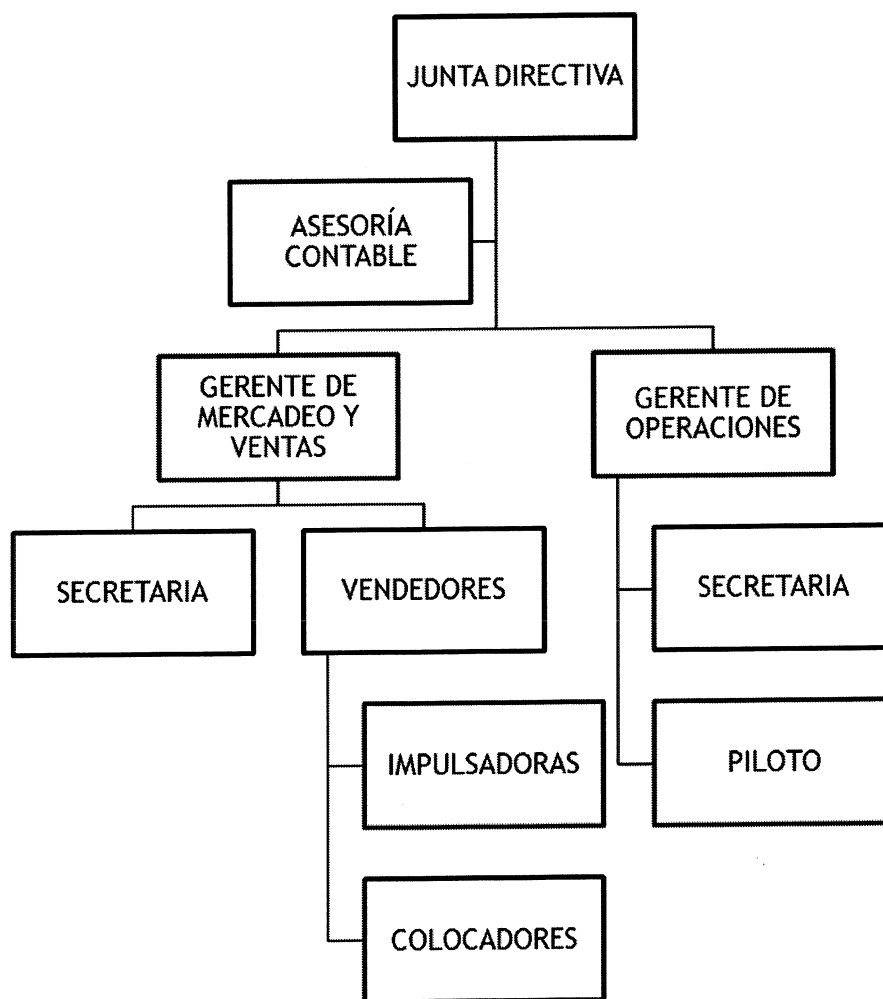
La importadora fue constituida el 10 de junio de 1992, como sociedad anónima con un capital autorizado de cinco mil quetzales (Q5,000.00) representado por cien acciones comunes de igual valor indivisible y de la misma clase, que confieren iguales derechos con valor nominal de cincuenta quetzales (Q50.00) cada una. Se modifica el capital autorizado a doscientos cincuenta mil quetzales (Q250,000.00) el 28 de enero del 2000, suscrito y pagado a la fecha.

La empresa se dedicada a importar productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal, estos productos se distribuyen en cadena de supermercados, tiendas de centros comerciales, almacenes de mercados populares y vendedores ruteros. La característica principal de la relación comercial, es que todas las ventas de la entidad son ventas al crédito.

Esta organización mercantil ha encontrado que le resulta más económico y funcional, es que el departamento de contabilidad sea llevado fuera de sus instalaciones, contratando el servicio externo de profesionales en esa materia que prestan la asesoría y efectúan los registros necesarios,

Los pilares sobre los cuales la sociedad establece la operación diaria, está basada en los departamentos de mercadeo, ventas y operaciones. Cada uno de ellos cuenta con un gerente responsable de esa área, que reportan directamente a la junta directiva. A continuación, se presenta el organigrama donde se visualiza la forma administrativa y práctica, con que la importadora desarrolla sus actividades mercantiles.

Figura 3: Organigrama Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A.



FUENTE: Elaboración propia con información de la importadora.

4.2 Carta de solicitud de consultoría

Guatemala, 15 de febrero de 2017

Licenciado
Víctor Hugo Núñez Dubón
Consultor Empresarial

Licenciado Núñez Dubón:

De acuerdo a las pláticas sostenidas en los últimos días, relacionadas con el análisis de estados financieros, que requiere mi representada, solicito por medio de la presente formalmente la consultoría correspondiente.

Dicho análisis debe incluir los períodos contables para los años 2012 a 2016 inclusive. El resultado de este trabajo debe de ser presentado a esta gerencia.

Por lo que, sírvase presentar a la brevedad posible la propuesta que estime oportuna, incluyendo el valor de sus honorarios.

Desde ya le agradecemos el poder atendernos y a la vez quedamos en espera de sus cometarios.

Atentamente,



Licda. Resa Díaz.

Gerente de Operaciones.

Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A.

4.3 Carta propuesta de consultoría

Guatemala, 20 de febrero 2017

Licenciada

Rosa Díaz

Gerente de Operaciones

Importadora de Fragancias Alternativas Caso, S.A.

Estimada licenciada Díaz:

Agradecemos la confianza depositada al solicitar nuestros servicios de Consultoría.

De acuerdo a las reuniones sostenidas para entender sus requerimientos empresariales, nos permitimos presentarle la propuesta de servicios profesionales en el área financiera para analizar los estados financieros de la empresa que usted representa.

Entendimiento del problema

La manifestación del problema es la baja rentabilidad de la compañía, por lo cual la Gerencia de Operaciones, requiere una evaluación de los estados financieros. Nuestra experiencia como asesores en el área financiera, permite entender el problema y ofrecerle las alternativas de solución que su empresa necesita, para que puedan abordar el problema de forma integral.

Objetivo

Hacer un análisis de los principales indicadores financieros de la entidad, con objeto de encontrar explicaciones al problema de la rentabilidad.

Alcance

El alcance del trabajo comprenderá los ejercicios contables de los años 2012 al 2016, para el efecto se determinará la situación de su empresa en cuanto a los índices financieros siguientes:

1. Liquidez corriente
2. Prueba ácida
3. Capital de trabajo
4. Índice de rotación de cuentas por cobrar
5. Índice de rotación de inventarios
6. Índice de cuentas por pagar
7. Margen de utilidad neta
8. Utilidades por acción (UPAS)
9. Rendimiento sobre activos totales
10. Retorno sobre el patrimonio
11. Margen de contribución
12. Punto de equilibrio (en unidades y en valores)
13. Grado de apalancamiento operativo (GAO)
14. Grado de apalancamiento financiero (GAF)
15. Análisis vertical
16. Análisis horizontal
17. Crecimiento orgánico

Entregables

Como resultado del trabajo de consultoría se emitirá un informe con las fórmulas utilizadas y el cálculo de las diversas extensiones aritméticas efectuadas, para llegar a los resultados de los índices detallados en alcance del presente documento; así como observaciones y recomendaciones respecto a las debilidades encontradas en los distintos ámbitos de la revisión.

Derivado que no existen fuentes de información disponibles para hacer un análisis comparativo con empresas similares, el trabajo no incluye análisis comparativo de su empresa con respecto al sector.

Premisas y consideraciones

La Administración de la Sociedad asume total responsabilidad por la integridad y fidelidad de la información que contienen los estados financieros, incluyendo aquella que constará en las notas explicativas a los mismos.

El objetivo del trabajo no es efectuar pruebas de la evidencia que soportan las cifras, sino determinar los cálculos de indicadores financieros e interpretación, conclusiones y recomendaciones de mejora, con fundamento en la información que contienen los estados financieros que nos están suministrando.

Herramientas y metodologías

Como herramientas para la prestación de nuestros servicios profesionales en finanzas empresariales, utilizamos las bases académicas y metodológicas, utilizadas por firmas y consultores reconocidos, cuyos resultados están

debidamente comprobados y validados por las principales academias en finanzas a nivel mundial.

Capacidades técnicas

Nuestro equipo de profesionales tiene amplio dominio y capacidades técnicas para desarrollar la consultoría que su organización nos solicita, asignaremos Contadores Públicos y Auditores egresados de la Universidad de San Carlos de Guatemala, quienes además poseen conocimientos técnicos y experiencia en consultorías relacionadas con las finanzas empresariales, en reconocidas empresas a nivel nacional.

Honorarios

El monto de nuestros honorarios profesionales por la consultoría es de Q.25,000.00 más el impuesto al valor agregado. Para lo cual requerimos el 50% de anticipo previo a iniciar el trabajo de campo y la diferencia contra entrega del informe indicado en el apartado de entregable del presente documento. Nuestra firma está inscrita en el régimen opcional simplificado del impuesto sobre la renta.

Atentamente



Víctor Hugo Núñez Dubón

CPA Consultor Empresarial

4.4 Carta aceptación del cliente

Guatemala, 27 de febrero 2017

Licenciado
Víctor Hugo Núñez Dubón
Consultor Empresarial

Licenciado Núñez Dubón:

Atentamente, nos dirigimos a usted para manifestarle nuestra aceptación a la propuesta de servicio de consultoría que nos presentara oportunamente; además, aceptamos el monto de los honorarios indicados en dicha propuesta.

De acuerdo a sus requerimientos planteados en nuestras reuniones preliminares, adjunto a la presente lo siguiente:

1. Estados financieros de los años 2012 al 2016
2. Estado de Resultados por los años terminados en 2012 al 2016
3. Información adicional de cuentas específicas de los años 2012 al 2016

Desde ya le agradecemos la atención y a la vez le ofrecemos toda la colaboración que sea necesaria para concluir la consultoría contratada.

Atentamente,



Licda. Rosa Díaz
Gerente de Operaciones
Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A.

Anexo: Estados financieros de Fragancias Alternativas Caso, S.A.

4.4.1 Estados financieros Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A.

Tabla 3: Estados de situación financiera

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
al 31 de diciembre					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	Dic. 2012	Dic. 2013	Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016
ACTIVO					
NO CORRIENTE	84,276	72,311	202,022	172,713	152,936
Propiedad, planta y equipo neto	921	517	136,720	112,953	89,249
Gastos diferidos	80,276	68,794	62,302	50,820	46,502
Otros activos	3,079	3,000	3,000	8,940	17,185
CORRIENTE	1,267,871	1,272,805	1,295,486	1,637,435	1,450,658
Inventarios	589,374	460,161	536,307	502,808	444,165
Cuentas por cobrar	603,874	648,238	719,562	1,055,899	950,003
Cuentas por cobrar fiscal	33,938	44,759	32,847	62,243	35,681
Impuesto sobre la renta	19,235	10,098	381	1,028	15,209
Caja y bancos	21,450	109,549	6,389	15,457	5,600
Suma del activo	1,352,147	1,345,116	1,497,508	1,810,148	1,603,594
PATRIMONIO NETO					
Capital	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
Reservas	2,845	2,845	10,838	10,838	16,639
Resultados Acumulados	20,977	113,899	149,072	265,083	93,519
Suma del Patrimonio	273,822	366,744	409,910	525,921	360,158
PASIVO					
NO CORRIENTE	309,567	337,107	428,658	242,694	345,000
Cuentas por pagar a largo plazo	309,567	337,107	428,658	242,694	345,000
CORRIENTE	768,758	641,265	658,940	1,041,533	898,436
Proveedores	630,290	479,232	460,296	632,766	619,028
Cuentas por pagar	35,238	32,160	30,516	261,172	207,295
Impuestos por pagar	362	12,055	16,314	10,392	49,220
Impuesto sobre la renta	6,494	6,407	6,071	7,511	-
Provisión prestaciones laborales	96,374	111,411	145,743	129,692	22,893
Suma del patrimonio y pasivo	1,352,147	1,345,116	1,497,508	1,810,148	1,603,594

Fuente: Fragancias Alternativas Caso, S.A.

Tabla 4: Estado de resultados

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.					
ESTADO DE RESULTADOS					
del 01 de enero al 31 de diciembre					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	Dic. 2012	Dic. 2013	Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016
INGRESOS DEL PERIDO	2,554,379	2,426,449	2,945,040	3,199,272	3,667,546
(-) Costo de ventas	1,655,764	1,450,217	1,907,188	2,107,017	2,387,663
Ganancia Bruta	898,615	976,232	1,037,852	1,092,255	1,279,883
(-) Gastos de distribución	618,350	639,615	760,400	801,692	741,241
(-) Gastos de administración	231,946	195,784	166,915	166,521	349,044
Utilidad en operación	48,319	140,833	110,537	124,042	189,598
(-) Otros gastos y productos (neto)	59,176	24,137	30,043	35,993	29,722
RESULTADO DEL EJERCICIO	(10,857)	116,696	80,494	88,049	159,876

Fuente: Fragancias Alternativas Caso, S.A.

Tabla 5: Información adicional de compras e inventarios

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.					
COMPRAS REALIZADAS POR AÑO					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Compras de mercadería	1,501,807	1,359,706	1,716,538	1,896,760	2,243,054

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.					
INVENTARIOS POR AÑO					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Inventarios finales	589,374	460,161	536,307	502,808	444,165
Inventarios Iniciales	354,952	589,374	460,161	536,307	502,808

Fuente: Fragancias Alternativas Caso, S.A.

Tabla 6: Información adicional de cuentas por cobrar y proveedores

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.					
CUENTAS POR COBRAR POR AÑO					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Inventarios finales	603,874	648,238	719,562	1,055,899	950,003
Inventarios Iniciales	592,721	603,874	648,238	719,562	1,055,899

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.					
PROVEEDORES POR AÑO					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Inventarios finales	630,290	479,232	460,296	632,766	619,028
Inventarios Iniciales	593,360	630,290	479,232	460,296	632,766

Fuente: Fragancias Alternativas Caso, S.A.

4.5 Planificación del trabajo

El plan de trabajo se ejecutará de la siguiente forma:

ACTIVIDAD	MARZO 2017												
	DÍAS DE TRABAJO												
	7	8	14	15	16	17	18	21	22	23	28	29	31
Fechas estimadas para firma del contrato de Consultoría	■	■											
Desarrollo del trabajo de campo			■	■	■	■	■						
Tiempo de holgura por imprevistos								■	■	■			
Revisión del trabajo de campo y preparación del informe											■	■	
Presentación del informe final al Consejo													■

Personal y recursos

El personal asignado para realizar el trabajo de campo será de un consultor, quien requerirá de 5 días hombre para realizar su trabajo campo; por cualquier duda o aclaración relacionada con la información financiera el trabajo se desarrollará en las oficinas del cliente, para lo cual requerimos de un escritorio.

Asimismo, se asignará un supervisor para el trabajo de campo, quien a su vez realizará la presentación de los resultados a la Gerencia de Operaciones, para lo cual se requerirá de 3 días hombre.

4.6 Desarrollo del trabajo

A continuación, se presenta el desarrollo de los diferentes análisis y la utilización de los índices financieros propuestos.

4.6.1 Análisis vertical estados financieros

El análisis vertical del Estado de Resultados abajo descrito muestra que la importadora únicamente cuenta con cuatro centavos por cada quetzal de ingresos, antes de pagar impuesto sobre la renta. Al hacer el cálculo de este impuesto, utilizando la tasa vigente del 25%, queda un resultado de tres centavos de utilidad neta por cada quetzal de venta. Este resultado es poco atractivo y es el que motiva a la Gerencia de Operaciones a solicitar el análisis profesional, con la intención de mejorar la rentabilidad de la importadora.

Tabla 7: Análisis vertical del estado de resultados

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.										
ESTADO DE RESULTADOS ANÁLISIS VERTICAL										
del 01 de enero al 31 de diciembre										
(cifras expresadas en Quetzales)										
CONCEPTO	Dic. 2012	%	Dic. 2013	%	Dic. 2014	%	Dic. 2015	%	Dic. 2016	%
INGRESOS DEL PERÍODO	2,554,379	100%	2,426,449	100%	2,945,040	100%	3,199,272	100%	3,667,546	100%
(-) Costo de ventas	1,655,764	64.8%	1,450,217	59.8%	1,907,188	64.8%	2,107,017	65.9%	2,387,663	65.1%
Ganancia Bruta	898,615	35.2%	976,232	40.2%	1,037,852	35.2%	1,092,255	34.1%	1,279,883	34.9%
(-) Gastos de distribución	618,350	24.2%	639,615	26.4%	760,400	25.8%	801,692	25.1%	741,241	20.2%
(-) Gastos de administración	231,946	9.1%	195,784	8.1%	166,915	5.7%	166,521	5.2%	349,044	9.5%
Utilidad en operación	48,319	1.9%	140,833	9.7%	110,537	5.8%	124,042	5.9%	189,598	5.2%
(-) Otros gastos y productos (neto)	59,176	2.3%	24,137	1.0%	30,043	1.0%	35,993	1.1%	29,722	0.8%
RESULTADO DEL EJERCICIO	(10,857)	-0.4%	116,696	8.7%	80,494	4.8%	88,049	4.8%	159,876	4.4%
(-) ISR	-	-	29,174	1.2%	20,124	0.7%	22,012	0.7%	39,969	1.1%
UTILIDAD NETA	(10,857)	-0.4%	87,522	7.5%	60,371	4.1%	66,037	4.1%	119,907	3.3%

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

El análisis es consistente en la mayoría de partidas, sin embargo, lo más relevante se establece en los gastos de administración para los períodos 2014 y 2015, lo cual se explica por qué la compañía prescindió de los servicios de empleados que estaban fuera de planilla y emitían factura.

Tabla 8: Análisis vertical del estado de situación financiera

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.											
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ANÁLISIS VERTICAL											
al 31 de diciembre											
(cifras expresadas en Quetzales)											
CONCEPTO	Dic. 2012	%	Dic. 2013	%	Dic. 2014	%	Dic. 2015	%	Dic. 2016	%	
ACTIVO											
NO CORRIENTE	84,276	6.2%	72,311	5.4%	202,022	13.5%	172,713	9.5%	152,936	9.5%	
Propiedad, planta y equipo neto	921	0.1%	517	0.0%	136,720	9.1%	112,953	6.2%	89,249	5.6%	
Gastos diferidos	80,276	5.9%	68,794	5.1%	62,302	4.2%	50,820	2.8%	46,502	2.9%	
Otros activos	3,079	0.2%	3,000	0.2%	3,000	0.2%	8,940	0.5%	17,185	1.1%	
CORRIENTE	1,267,871	93.8%	1,272,805	94.6%	1,295,486	86.5%	1,637,435	90.5%	1,450,658	90.5%	
Inventarios	589,374	43.6%	460,161	34.2%	536,307	35.8%	502,808	27.8%	444,165	27.7%	
Cuentas por cobrar	603,874	44.7%	648,238	48.2%	719,562	48.1%	1,055,899	58.3%	950,003	59.2%	
Cuentas por cobrar fiscal	33,938	2.5%	44,759	3.3%	32,847	2.2%	62,243	3.4%	35,681	2.2%	
Impuesto sobre la renta	19,235	1.4%	10,098	0.8%	381	0.0%	1,028	0.1%	15,209	0.9%	
Caja y bancos	21,450	1.6%	109,549	8.1%	6,389	0.4%	15,457	0.9%	5,600	0.3%	
Suma del activo	1,352,147	100%	1,345,116	100%	1,497,508	100%	1,810,148	100%	1,603,594	100%	
PATRIMONIO NETO											
Capital	250,000	18.5%	250,000	18.6%	250,000	16.7%	250,000	13.8%	250,000	15.6%	
Reservas	2,845	0.2%	2,845	0.2%	10,838	0.7%	10,838	0.6%	16,639	1.0%	
Resultados acumulados	20,977	1.6%	113,899	8.5%	149,072	10.0%	265,083	14.6%	93,519	5.8%	
Suma del Patrimonio	273,822	20.3%	366,744	27.3%	409,910	27.4%	525,921	29.1%	360,158	22.5%	
PASIVO											
NO CORRIENTE	309,567	22.9%	337,107	25.1%	428,658	28.6%	242,694	13.4%	345,000	21.5%	
Cuentas por pagar a largo plazo	309,567	22.9%	337,107	25.1%	428,658	28.6%	242,694	13.4%	345,000	21.5%	
CORRIENTE	768,758	56.9%	641,265	47.7%	658,940	44.0%	1,041,533	57.5%	898,436	56.0%	
Proveedores	630,290	46.6%	479,232	35.6%	460,296	30.7%	632,766	35.0%	619,028	38.6%	
Cuentas por pagar	35,238	2.6%	32,160	2.4%	30,516	2.0%	261,172	14.4%	207,295	12.9%	
Impuestos por pagar	362	0.0%	12,055	0.9%	16,314	1.1%	10,392	0.6%	49,220	3.1%	
Impuesto sobre la renta	6,494	0.5%	6,407	0.5%	6,071	0.4%	7,511	0.4%	-	0.0%	
Provisión prestaciones laborales	96,374	7.1%	111,411	8.3%	145,743	9.7%	129,692	7.2%	22,893	1.4%	
Suma del patrimonio y pasivo	1,352,147	100%	1,345,116	100%	1,497,508	100%	1,810,148	100%	1,603,594	100%	

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

El estado de situación financiera de la importadora, al efectuarle el examen vertical de la integración de sus principales cuentas, permite visualizar que el activo corriente representa el 91.1% en promedio del activo total, demostrando estabilidad. En el caso del activo no corriente el incremento para el año 2014 obedece a dos razones principales, la compra de un vehículo; además en ese año se incrementaron el número de registros sanitarios. Al respecto, de los cargos diferidos, la entidad efectúa sus registros contables basándose en las disposiciones de ley del impuesto sobre las ganancias y no utiliza el método del devengo con forme a normas internacionales de información financiera.

Por el lado de las obligaciones se establece que el pasivo corriente en el rubro de cuentas por pagar se mantiene estable, con excepción del año 2014 en donde se observa que existe un incremento del 12.40% con relación al año 2013, derivado de que la importadora utilizó una línea de crédito para importaciones. En el caso del pasivo no corriente muestra un decremento del 15.20% del total del pasivo y patrimonio neto, lo cual se explica por una errónea clasificación contable, entre pasivos corrientes y no corrientes.

Las variaciones en la sección del patrimonio, obedecen básicamente a la distribución de utilidades, ya que el capital contable autorizado no ha sufrido modificaciones durante el quinquenio.

4.6.2 Análisis horizontal estados financieros

A continuación, se visualiza los cambios o movimientos de cada cuenta y de un período a otro, representado por aumentos o disminuciones, mostrando además dichas variaciones en porcentaje, con lo cual se establece un mejor panorama.

Tabla 9: Análisis horizontal del estado de resultados

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.								
ESTADO DE RESULTADOS ANÁLISIS HORIZONTAL								
del 01 de enero al 31 de diciembre								
(cifras expresadas en Quetzales)								
CONCEPTO	VARIACIONES							
	2013-2012	%	2014-2013	%	2015-2014	%	2016-2015	%
INGRESOS DEL PERÍODO	(127,930)	-5.01%	518,591	21.37%	254,232	8.63%	468,274	14.64%
(-) Costo de ventas	(205,547)	-12.41%	456,971	31.51%	199,829	10.48%	280,646	13.32%
Ganancia Bruta	77,617	8.64%	61,620	6.31%	54,403	5.24%	187,628	17.18%
(-) Gastos de distribución	21,265	3.44%	120,785	18.88%	41,292	5.43%	(60,451)	-7.54%
(-) Gastos de administración	(36,162)	-15.59%	(28,869)	-14.75%	(394)	-0.24%	182,523	109.61%
Utilidad en operación	92,514	191.47%	(30,296)	-21.51%	13,505	12.22%	65,556	52.85%
(-) Otros gastos y productos (neto)	(35,039)	-59.21%	5,906	24.47%	5,950	19.80%	(6,271)	-17.42%
RESULTADO DEL EJERCICIO	127,553	-1174.85%	(36,202)	-31.02%	7,555	9.39%	71,827	81.58%

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

El comportamiento de los ingresos muestra un crecimiento sostenido del orden del 44% para el quinquenio, no obstante que en el período 2012-2013 existe un decremento del 5%. En términos generales se observa que en todos los rubros existen crecimientos, excepto en el período 2015-2016 en los rubros de gastos de distribución y otros gastos y productos, lo cual es positivo para efectos del resultado del ejercicio.

Tabla 10: Análisis horizontal del estado de situación financiera

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ANÁLISIS HORIZONTAL
 al 31 de diciembre
 (cifras expresadas en Quetzales)

CONCEPTO	VARIACIONES							
	2013-2012	%	2014-2013	%	2015-2014	%	2016-2015	%
ACTIVO								
NO CORRIENTE	(11,965)	-14.2%	129,711	179.4%	(29,309)	-14.5%	(19,777)	-11.5%
Propiedad, planta y equipo neto	(404)	-43.9%	136,203	26344.9%	(23,767)	-17.4%	(23,704)	-21.0%
Gastos diferidos	(11,482)	-14.3%	(6,492)	-9.4%	(11,482)	-18.4%	(4,318)	-8.5%
Otros activos	(79)	-2.6%	-	0.0%	5,940	198.0%	8,245	92.2%
CORRIENTE	4,934	0.4%	22,681	1.8%	341,949	26.4%	(186,777)	-11.4%
Inventarios	(129,213)	-21.9%	76,146	16.5%	(33,499)	-6.2%	(58,643)	-11.7%
Cuentas por cobrar	44,364	7.3%	71,324	11.0%	336,337	46.7%	(105,896)	-10.0%
Cuentas por cobrar fiscal	10,821	31.9%	(11,912)	-26.6%	29,396	89.5%	(26,562)	-42.7%
Impuesto sobre la renta	(9,137)	-47.5%	(9,717)	-96.2%	647	169.8%	14,181	1379.5%
Caja y bancos	88,099	410.7%	(103,160)	-94.2%	9,068	141.9%	(9,857)	-63.8%
Suma del activo	(7,031)	-0.5%	152,392	11.3%	312,640	20.9%	(206,554)	-11.4%
PATRIMONIO NETO								
Capital	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
Reservas	-	0.0%	7,993	280.9%	-	0.0%	5,801	53.5%
Resultados acumulados	92,922	443.0%	35,173	30.9%	116,011	77.8%	(171,564)	-64.7%
Suma del Patrimonio	92,922	33.9%	43,166	11.8%	116,011	28.3%	(165,763)	-31.5%
PASIVO								
NO CORRIENTE	27,540	8.9%	91,551	27.2%	(185,964)	-43.4%	102,306	42.2%
Cuentas por pagar a largo plazo	27,540	8.9%	91,551	27.2%	(185,964)	-43.4%	102,306	42.2%
CORRIENTE	(127,493)	-16.6%	17,675	2.8%	382,593	58.1%	(143,097)	-13.7%
Proveedores	(151,058)	-24.0%	(18,936)	-4.0%	172,470	37.5%	(13,738)	-2.2%
Cuentas por pagar	(3,078)	-8.7%	(1,644)	-5.1%	230,656	755.9%	(53,877)	-20.6%
Impuestos por pagar	11,693	3230.1%	4,259	35.3%	(5,922)	-36.3%	38,828	373.6%
Impuesto sobre la renta	(87)	-1.3%	(336)	-5.2%	1,440	23.7%	(7,511)	-100.0%
Provisión prestaciones laborales	15,037	15.6%	34,332	30.8%	(16,051)	-11.0%	(106,799)	-82.3%
Suma del patrimonio y pasivo	(7,031)	-0.5%	152,392	11.3%	312,640	20.9%	(206,554)	-11.4%

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

En el activo no corriente las variaciones negativas inter anuales se fundamentan en la aplicación de las depreciaciones y amortizaciones de este

rubro, ahora para el incremento que se establece, corresponde a la compra de activos.

En caso de los activos corrientes se observa que los inventarios mantienen un saldo consistente durante el período de estudio; las cuentas por cobrar muestran un incremento ligado al aumento en las ventas y el manejo de la cobranza. El rubro de caja y bancos muestra variaciones atípicas como consecuencia de las inversiones temporales en cuentas a plazo.

Las variaciones que muestra la sección de patrimonio corresponden a las utilidades de cada período y al decreto de dividendos por parte del consejo de administración.

El pasivo no corriente mantiene un saldo estable con excepción del año 2014 en donde la empresa adquirió un vehículo para reparto. Con relación a las variaciones mostradas en el pasivo corriente muestran similitud en el saldo, a excepción de las variaciones 2014-2015 en el rubro de cuentas por pagar donde fue registrada una aportación temporal extraordinaria por parte de los socios.

4.6.3 Determinación de Índices Financieros

✓ Liquidez corriente

De acuerdo con la información del estado de situación financiera, los saldos de activos y pasivos corrientes al 31 diciembre de los años analizados de la importadora Perfumes Alternativos Caso, S.A., son los siguientes:

Tabla 11: Determinación del índice de liquidez corriente

Liquidez corriente (cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	Dic. 2012	Dic. 2013	Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016
Activo corriente	1,267,871	1,272,805	1,295,486	1,637,435	1,450,658
Pasivo corriente	768,758	641,265	658,940	1,041,533	898,436
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	1.65	1.98	1.97	1.57	1.61

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

El resultado anterior, indica que por cada quetzal de deuda que la empresa tiene a corto plazo, tiene más de un quetzal con cincuenta centavos para hacerle frente a sus compromisos en el corto plazo. Los índices de la razón corriente para los períodos examinados se consideran aceptables.

✓ **Prueba ácida**

Para este índice utilizamos los saldos del índice anterior agregando el saldo del inventario final para cada año analizado.

Tabla 12: Determinación del índice de prueba ácida

Prueba ácida (cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	Dic. 2012	Dic. 2013	Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016
Activo corriente	1,267,871	1,272,805	1,295,486	1,637,435	1,450,658
Inventarios	589,374	460,161	536,307	502,808	444,165
Activo corriente - inventarios	678,497	812,644	759,179	1,134,627	1,006,493
Pasivo corriente	768,758	641,265	658,940	1,041,533	898,436
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	0.88	1.27	1.15	1.09	1.12

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

El resultados anteriores indican que por cada quetzal que debe la empresa a corto plazo, dispone de más de un quetzal para pagar sus compromisos en el corto plazo; es decir, está en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías. Estos índices se consideran adecuados; excepto por el índice del ejercicio 2012 en el cual los compromisos no están cubiertos en su totalidad.

✓ **Capital de trabajo**

Para determinar el capital de trabajo utilizamos la información que hemos venido utilizando en los índices anteriores.

Tabla 13: Determinación del capital de trabajo

Capital de trabajo (cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	Dic. 2012	Dic. 2013	Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016
Activo corriente	1,267,871	1,272,805	1,295,486	1,637,435	1,450,658
Pasivo corriente	768,758	641,265	658,940	1,041,533	898,436
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	499,113	631,540	636,546	595,902	552,222

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

El resultado anterior significa que la empresa cuenta con un capital de trabajo adecuado o suficiente y no se encuentra en riesgo de sufrir problemas de iliquidez para poder operar, ya que en la medida en que las exigencias de los pasivos corrientes se van venciendo pueden ser cubiertas por los activos corrientes, o por el flujo de caja generado por los activos corrientes.

✓ **Índice de rotación de cuentas por cobrar**

Los saldos del estado de situación financiera para determinar este índice son los siguientes:

Tabla 14: Determinación del índice de rotación de cuentas por cobrar

Rotación de cuentas por cobrar					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Inventarios finales	603,874	648,238	719,562	1,055,899	950,003
Inventarios iniciales	592,721	603,874	648,238	719,562	1,055,899
Suma	1,196,595	1,252,112	1,367,800	1,775,461	2,005,902
Promedio (suma/2)	598,298	626,056	683,900	887,731	1,002,951
Ventas al crédito	2,554,379	2,426,449	2,945,040	3,199,272	3,667,546
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	4.27	3.88	4.31	3.60	3.66
Tiempo promedio de recuperación (360/índice)	84	93	84	100	98

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad

El índice de rotación de cuentas por cobrar para la importadora durante los años 2012 al 2015 muestran que el período de la cobranza se ha incrementado del año 2014 al 2015 en 16 días, este resultado es alto si tenemos en cuenta que la empresa tiene una política de crédito entre 45 y 60 días.

El índice se considera deficiente y por lo tanto se le debe prestar atención, ya que es muy bajo, la empresa puede correr el riesgo de tener muchos créditos por cobrar y no contar con activos líquidos para afrontar sus propias obligaciones.

✓ **Índice de rotación de inventarios**

A continuación y considerando la información proporcionada por el cliente, se efectúa la determinación de este índice, para lo cual se ajusta el costo de

ventas tomando en cuenta las NIIF para las Pymes. Estas normas indican que los gastos y honorarios aduanales forman parte del costo de ventas.

Tabla 15: Determinación del índice de rotación de inventarios

Rotación de inventarios					
(cifras en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Inventarios finales	589,374	460,161	536,307	502,808	444,165
Inventarios iniciales	354,952	589,374	460,161	536,307	502,808
Suma	944,326	1,049,535	996,468	1,039,115	946,973
Promedio (suma/2)	472,163	524,768	498,234	519,557	473,487
Costo de ventas	1,655,764	1,450,217	1,907,188	2,107,017	2,387,663
(+) Ajuste según NIIF Pymes	10,500	32,800	11,800	12,800	14,414
Costo de ventas ajustado	1,666,264	1,483,017	1,918,988	2,119,817	2,402,077
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	3.53	2.83	3.85	4.08	5.07
Tiempo promedio de recuperación (360/índice)	102	127	93	88	71

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad

El índice de rotación de inventarios indica, que durante los períodos analizados el inventario promedio de la importadora se renovó o reemplazó de 3.5 a 5.0 veces durante el ciclo económico objeto de análisis, en otras palabras, considerando los 360 días aplicando año comercial, la empresa paso de renovar su inventario cada 102 días en el 2012 a 71 días en el 2016, lo cual permite visualizar una mejora en la administración de los inventarios.

✓ Índice de cuentas por pagar

Tabla 16: Determinación del índice de cuentas por pagar

PROVEEDORES POR AÑO					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Inventarios finales	630,290	479,232	460,296	632,766	619,028
Inventarios iniciales	593,360	630,290	479,232	460,296	632,766
Suma	1,223,650	1,109,522	939,528	1,093,062	1,251,794
Promedio (suma/2)	611,825	554,761	469,764	546,531	625,897
Compras de mercadería	1,501,807	1,359,706	1,716,538	1,896,760	2,243,054
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	2.45	2.45	3.65	3.47	3.58
Tiempo promedio de recuperación (360/índice)	147	147	99	104	100

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

El índice anterior significa que las cuentas por pagar a proveedores rotaron de 2.45 veces en el 2012, 3.58 veces en el 2016; es decir, se hicieron efectivas a los proveedores cada 147 días en el 2012 a 100 días en el 2016. Esto indica que la empresa ha mejorado en honrar sus compromisos. No obstante que una rotación muy baja es un buen indicador ya que nos muestra que la empresa está aprovechando completamente los términos del crédito ofrecido por los proveedores.

✓ **Margen de utilidad neta**

Tabla 17: Determinación del índice de utilidad neta

MARGEN UTILIDAD NETA					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
INGRESOS DEL PERÍODO	2,554,379	2,426,449	2,945,040	3,199,272	3,667,546
UTILIDAD NETA	(10,857)	87,522	60,371	66,037	119,907
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	-0.43%	3.61%	2.05%	2.06%	3.27%

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

Los resultados anteriores indican que por cada quetzal de ventas la empresa está ganando valores muy bajos, en el caso específico del último año analizado se establece que la ganancia es de 0.032 centavos, es decir el 3.27% de quetzal.

✓ **Utilidad por acción**

Tabla 18: Determinación de la utilidad por acción

UTILIDAD POR ACCIÓN					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
UTILIDAD NETA	(10,857)	87,522	60,371	66,037	119,907
Cantidad de acciones en circulación	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	-2.17	17.50	12.07	13.21	23.98

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

Las utilidades por cada acción en circulación han aumentado de forma general, llegando de estar en pérdida en el 2012 a Q. 23.98 por acción en el 2016, lo cual en términos generales no es malo ya que por cada quetzal que los accionistas tienen invertido en la empresa, durante el ejercicio 2015, les generó el 47.96% (Q.23.98 / Q.50.00).

✓ **Rendimiento sobre activos totales**

Tabla 19: Determinación del rendimiento sobre activos totales

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS TOTALES					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Utilidad neta	(10,857)	87,522	60,371	66,037	119,907
Suma del activo	1,352,147	1,345,116	1,497,508	1,810,148	1,603,594
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	(0.01)	6.51%	4.03%	3.65%	7.48%

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

Este índice muestra que en los últimos cuatro períodos contables la empresa ha tenido rendimientos, considerando los activos que posee. Para una mejor referencia sobre este índice lo ideal sería tener disponible información de la competencia; sin embargo, en Guatemala a excepción de la banca no existe información disponible de empresas o industrias de giro similar.

✓ **Retorno sobre el patrimonio**

El verdadero capital invertido en un negocio es el patrimonio, por tal razón, en la tabla abajo descrita se determina que la inversión realizada tiene rendimientos positivos en los últimos cuatro años objeto de análisis, y que el

mejor rendimiento se obtuvo en el año 2016 alcanzado un 33.29% del valor que muestra la sección del patrimonio.

Tabla 20: Determinación del retorno sobre el patrimonio

RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO					
(cifras expresadas en Quetzales)					
CONCEPTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Utilidad neta	(10,857)	87,522	60,371	66,037	119,907
Suma del Patrimonio	273,822	366,744	409,910	525,921	360,158
Determinación del índice (ver anexo de formulas)	-3.96%	23.86%	14.73%	12.56%	33.29%

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

✓ **Margen de contribución**

Los saldos necesarios para determinar los costos variables fueron tomados del estado de resultados de cada periodo y se muestran a continuación. Los costos variables están constituidos principalmente por el costo de ventas; es decir, que estos costos están conformados por el valor de las mercaderías que se importan, así como por los desembolsos relacionados con dicha importación, tales como fletes, seguros, derechos de importación, etcétera.

Es importante advertir que los criterios para integrar los gastos variables en una empresa comercial difieren sustancialmente de los criterios de una empresa manufacturera.

Tabla 21: Determinación del tipo de gasto

FRAGANCIAS ALTERNATIVAS CASO, S.A.						
ESTADO DE RESULTADOS						
del 01 de enero al 31 de diciembre						
(cifras en Quetzales)						
CONCEPTO	Dic. 2012	Dic. 2013	Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016	TIPO DE GASTO
INGRESOS DEL PERÍODO	2,554,379	2,426,449	2,945,040	3,199,272	3,667,546	
(-) Costo de ventas	1,655,764	1,450,217	1,907,188	2,107,017	2,387,663	GV
Ganancia bruta	898,615	976,232	1,037,852	1,092,255	1,279,883	
(-) Gastos de distribución	618,350	639,615	760,400	801,692	741,241	
Sueldos y salarios	217,000	206,350	250,500	272,000	305,574	GF
Prestaciones laborales	102,000	57,161	117,801	127,871	141,422	GF
Comisiones y gastos sobre ventas	81,230	125,600	93,652	101,739	116,782	GV
Arrendamiento	78,692	80,615	67,915	51,275	52,709	GF
Seguros y fianzas	42,385	36,275	46,225	39,000	42,609	GF
Gastos generales diversos	36,250	30,539	152,402	118,447	43,817	GF
Honorarios y gastos aduanales	10,500	32,800	11,800	12,800	14,414	GV
Honorarios profesionales	50,293	70,275	20,105	78,560	23,914	GF
(-) Gastos de administración	231,946	195,784	166,915	166,521	349,044	
Sueldos y salarios	102,360	83,216	70,316	72,565	144,000	GF
Prestaciones laborales	25,289	14,816	10,563	11,321	36,152	GF
Comisiones y gastos sobre ventas	79,441	88,748	56,645	65,497	114,121	GV
Arrendamiento	13,500	4,121	15,237	712	16,237	GF
Seguros y fianzas	733	899	903	915	1,034	GF
Gastos generales diversos	486	2,803	2,869	3,175	23,382	GF
Amortizaciones	7,822	116	8,317	9,316	11,918	GF
Honorarios profesionales	2,315	1,065	2,065	3,020	2,200	GF
Utilidad en operación	48,319	140,833	110,537	124,042	189,598	
(-) Otros gastos y productos (neto)	59,176	24,137	30,043	35,993	29,722	
RESULTADO DEL EJERCICIO	(10,857)	116,696	80,494	88,049	159,876	

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

Tabla 22: Margen de contribución 2012-2016

Margen de contribución
del 01 de enero al 31 de diciembre
(cifras en Quetzales)

CONCEPTO	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
Ingresos del período	2,554,379	100	2,426,449	100	2,945,040	100	3,199,272	100	3,667,546	100
Costos y gastos variables.	1,826,935	72	1,697,365	70	2,069,285	70	2,287,053	71	2,632,980	72
Margen de contribución	727,444	28	729,084	30	875,755	30	912,219	29	1,034,566	28

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad

El índice anterior refleja que por cada quetzal de ventas la empresa tiene un costo variable en promedio para los cinco años analizados de 71 centavos; es decir únicamente dispone de 29 centavos para cubrir sus costos fijos y la ganancia. Este índice se puede considerar deficiente.

✓ **Punto de equilibrio**

a) **Punto de equilibrio en valores**

Para determinar el punto de equilibrio en valores o en quetzales, se utiliza la información de la tabla No. 19 y el año base 2016.

Costo fijo: 844,967
Costo variable: 2.632,979
Ventas totales: 3.667,545

$$PEV = \frac{\text{Costo Fijo (Q)}}{1 - \frac{\text{Costo Variable (Q)}}{\text{Ventas Totales (Q)}}$$

$$PEV = \frac{844,967}{1 - \frac{2,632,979}{3,667,545}}$$

$$PEV = \frac{844,967}{0.282086695}$$

$$PEV = 2.995,417$$

El resultado anterior indica que la importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A., necesita vender 2.995 millones de quetzales para poder alcanzar un nivel en donde las ventas cubrirán exactamente los costos, y a partir de allí de acuerdo a la estructura de precios de venta y los costos variables se empieza a generar utilidades en el ejercicio.

b) Punto de equilibrio en unidades

Costo fijo:	Q. 844,967
Costo variable unitario:	Q. 25.127
Precio de venta unitario:	Q. 35.00

$$PEU = \frac{\text{Costo Fijo (Q)}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PEU = \frac{844,967}{35 - 25.127}$$

$$PEU = \frac{844,967}{9.873}$$

$$PEU = 85,584$$

El resultado indica que la importadora necesita vender 85,584 frascos de fragancias con un margen de contribución de Q. 9.873 para poder llegar al punto de equilibrio; es decir, a un nivel en el cual la empresa no tiene pérdidas ni ganancias.

- c) Análisis de sensibilidad de las ventas para encontrar el punto de equilibrio en unidades.

A continuación, se presenta la tabla No. 21 para visualizar el análisis indicado:

Tabla 23: Análisis de sensibilidad para encontrar el punto de equilibrio en unidades

Cifras expresadas en quetzales.

UNIDADES	VENTAS	COSTOS		UAI
		VARIABLES	FIJOS	
70,000	2,450,000.00	1,758,890.00	844,967.40	(153,857.00)
75,000	2,625,000.00	1,884,525.00	844,967.40	(104,492.00)
80,000	2,800,000.00	2,010,160.00	844,967.40	(55,127.00)
85,000	2,975,000.00	2,135,795.00	844,967.40	(5,762.00)
85,583	2,995,405.00	2,150,444.00	844,967.40	(6.00) PE
85,584	2,995,440.00	2,150,469.00	844,967.40	3.00
90,000	3,150,000.00	2,261,430.00	844,967.40	43,603.00
95,000	3,325,000.00	2,387,065.00	844,967.40	92,968.00
100,000	3,500,000.00	2,512,700.00	844,967.40	142,333.00
105,000	3,675,000.00	2,638,335.00	844,967.40	191,698.00

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

Las ventas son el resultado de multiplicar el precio de venta unitario Q.35.00, por las unidades; asimismo, los costos variables son el resultado de multiplicar el costo variable unitario por las unidades y las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) resultan de restar los costos variables y fijos al total de ventas.

d) Fórmula para que la empresa pueda planear sus utilidades antes de impuestos (UAI).

La tabla No. 21 muestra que utilidades se podrían obtener vendiendo 105,000 unidades de producto; con siguiente formula se puede planear cuántas unidades se debe vender para obtener X utilidades, manteniendo la estructura de precio de venta y costos actuales.

$$\text{Utilidades} = \text{PV} (u) - \text{CV} (u) - \text{CF}$$

De donde:

PV = Precio de venta unitario

CV = Costo variable unitario

CF = Costos fijos

(u) = Unidades

La planificación de cuántas unidades debe vender si desea obtener Q.175,000 de UAI, para lo cual debe despejarse (u) en la ecuación siguiente:

$$\text{Utilidades} = \text{PV} (u) - \text{CV} (u) - \text{CF}$$

$$175,000.00 = 35.00 (u) - 25.127 (u) - 844,967.40$$

$$175,000.00 + 844,967.40 = 35.00 (u) - 25.127(u)$$

$$1,019,967.40 = 9.873 (u)$$

$$1,019,967.40 / 9.873 = (u)$$

$$\mathbf{U = 103,309}$$

Al aproximar a la unidad inmediata superior, la empresa debe vender 103,309 unidades de producto, para obtener UAII de Q.175.000.00.

El resultado de la ecuación anterior, puede probarse de la siguiente forma estructurando un estado de resultados condensado.

Tabla 24: Estado de resultados condensado

Cifras expresadas en Quetzales.

UNIDADES	VENTAS	COSTOS		UAII
		VARIABLES	FIJOS	
103,309	3.615,815	2,595,845.00	844,967.40	175,001.00
En donde:				
103309 unidades por Q. 35.00 precio unitario de venta				3,615,815.00
103309 unidades por Q. 25.1269 costo variable unitario				2,595,845.00

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

✓ **Grado de apalancamiento operativo**

Para efectos de evaluar el grado de apalancamiento operativo, se considera como referencia una cantidad de unidades superior al punto de equilibrio determinado, 90,000 unidades es superior a las 85,594 del punto de equilibrio en unidades establecido.

Para calcular el grado de apalancamiento operativo se utiliza la siguiente fórmula:

$$GAO = \frac{V - CV}{V - CV - CF}$$

De donde:

$$V = 3.150,000 \quad (90,000 \times 35.00)$$

$$CV = 2.261,430 \quad (90,000 \times 25.127)$$

$$CF = 844,967.4$$

$$GAO = \frac{3.150,000 - 2.261,430}{3.150,000 - 2.261,430 - 844,967.40}$$

$$GAO = \frac{888,570}{43,602.60}$$

$$GAO = 20.378$$

Lo anterior significa que si las ventas de 90,000 unidades se duplican; es decir a 180,000 las UAI se incrementan 20.378 veces; es decir, 2,307.8%.

Esto lo puede comprobar la empresa de la siguiente forma:

Tabla 25: Grado de apalancamiento operativo

Cifras expresadas en quetzales

	CONCEPTOS	VALORES UNITARIOS	90,000 UNIDADES	180,000 UNIDADES
	VENTAS	35.00	3,150,000.00	6,300,000.00
(-)	COSTOS VARIABLES	25.127	2,261,430.00	4,522,860.00
(-)	COSTOS FIJOS		844,967.00	844,967.00
	UAI		43,603.00	932,173.00

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

$$\% \text{ Variación utilidades} = [(932,172 - 43,603) / 43,603] * 100 = 2,037.8\%$$

Hay una característica que debe tenerse en cuenta de este indicador, entre más cercano es el valor escogido para encontrar el GAO, al punto de equilibrio establecido, mayor es la variación en el incremento UAll y cuando más se incrementa número de unidades establecida para encontrar el GAO en relación al punto de equilibrio menor el porcentaje de variación de las UAll.

✓ **Grado de apalancamiento financiero**

El Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) es otro indicador que sirve para planificar utilidades, sin embargo, a diferencia del indicador GAO, toma en cuenta el efecto de los intereses, este indicador aplica cuando la empresa tiene préstamos, lo cual es el caso de la importadora.

El supuesto de la venta de 90,000 unidades, como se indica en la tabla No. 19, arriba descrita.

	CONCEPTOS	VALORES UNITARIOS	90,000 UNIDADES
	VENTAS	35.00	3,150,000.00
(-)	COSTOS VARIABLES	25.127	2,261,430.00
(-)	COSTOS FIJOS		844,967.00
	UAll		43,603.00

Para el caso de la importadora tiene tres préstamos contratados con dos instituciones bancarias con diferentes tasas de interés, lo cual nos obliga a establecer inicialmente el Costo del Capital Promedio Ponderado CCPP, para establecer una tasa única, de interés.

De acuerdo a la información del balance y la información de la gerencia respecto a las tasas de interés a continuación se presenta la determinación CCPP. El cuadro correspondiente aparece en la siguiente página.

Tabla 26: Promedio ponderado del costo del capital

Cifras expresadas en quetzales

DETERMINACIÓN DEL COSTO DEL CAPITAL PROMEDIO PONDERADO				
FUENTE DE CAPITAL	SALDO DEL PRESTAMO	PONDERACIÓN (1)	TASA PACTADA (2)	(1) x (2) COSTO PONDERADO
Banco de Crédito, S.A.	117,620.55	0.67	7.00%	4.70%
Banco Industrial, S.A.	20,000.00	0.11	12.00%	1.40%
Banco Industrial, S.A.	36,756.42	0.21	8.50%	1.80%
TOTALES	174,376.97	1.00	CCPP	7.90%

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

Con base a la tabla anterior se establece que el costo del servicio de la deuda anual es de Q.13,757.73 (174,376.97 x 7.9%)

$$GAF = \frac{UAI}{UAI - \text{Intereses}}$$

$$GAF = \frac{43,603}{43,603 - 13,758}$$

$$GAF = \frac{43,603}{29,845}$$

$$GAF = 1.46$$

Lo anterior significa que si se duplican las utilidades antes de impuestos e intereses (UAI) tomando como base un nivel de ventas de 90,000 unidades que fue el punto para el cual se calculó el GAF, las utilidades netas se incrementarían en 1.46 veces es decir un 146%.

Comprobación matemático-contable del resultado anterior:

$$\text{UAI} = \text{Ventas (u)} - \text{Costos variables totales (u)} - \text{Costos fijos}$$

De donde:

$$\text{UAI} = 87,206 \quad (43,603 \times 2)$$

$$\text{Ventas} = 35.00$$

$$\text{Costos variables} = 25.127$$

$$\text{Costos fijos} = 844,967.4$$

$$(u) = \text{incógnita}$$

Sustituyendo en la ecuación tenemos:

$$87,206.00 = 35.00 (u) - 25.127 (u) - 844,967.40$$

Al despejar (u) se obtiene:

$$87,206.00 + 844,967.40 = 9.873 (u)$$

$$932,173.40 / 9.873 = (u)$$

$$(u) = \mathbf{94,417}$$

El resultado anterior significa que 94,417 unidades vendidas deben generar 146% de utilidades netas, lo cual se puede comprobar a través de los siguientes estados de resultados comparativos.

$$PET = \frac{844,967.40 + 13,758}{35.00 - 25.127}$$

$$PET = \frac{858,725.4}{9.873}$$

$$PET = 86,978$$

A continuación, se muestra la tabla que comprueba el punto de equilibrio que incluye el costo del servicio de la deuda e impuestos

Tabla 28: Punto de equilibrio que incluye el costo de la deuda e impuestos

Cifras expresadas en quetzales

UNIDADES	VENTA	COSTOS						U. NETA
		VARIABLES	FIJOS	UAI	INTERESES	UAI	25% ISR	
80,000	2,800,000	2,010,160	844,967	-55,127	13,758	-68,885	0	0
85,000	2,975,000	2,135,795	844,967	-5,762	13,758	-19,520	0	0
86,977	3,044,195	2,185,471	844,967	13,757	13,758	-1	0	0 PE
86,978	3,044,230	2,185,496	844,967	13,767	13,758	9	2	7
90,000	3,150,000	2,261,430	844,967	43,603	13,758	29,845	7,461	22,384
95,000	3,325,000	2,387,065	844,967	92,968	13,758	79,210	19,803	59,408

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

✓ **Análisis de la deuda versus el capital propio**

A continuación, se presenta un análisis de la deuda que tiene la empresa actualmente. Este análisis permite establecer cuál de las dos opciones más comunes de financiamiento les conviene a los socios, o cuál de las dos vías aportan mayor contribución a las Utilidades por Acción, UPA.

a. Emisión de acciones comunes

Bajo esta alternativa, actualmente la empresa tiene 5,000 acciones en circulación de con un valor nominal de Q.50.00 c/u, financiar la deuda a través de acciones significará emitir 3,488 nuevas acciones. Con lo cual el número de acciones en circulación llegarían a 8,488 acciones comunes.

$$NEA = \frac{\text{Necesidad de financiamiento}}{\text{Valor de mercado de la acción}}$$

$$NEA = \frac{174,400}{50}$$

$$\text{Nueva Emisión de Acciones} = 3,488$$

b. Financiamiento por medio de deuda

Bajo esta opción el número de acciones se mantendrá en 5,000 acciones en circulación reconociendo una tasa de interés del 7.9% que equivale a un total de Q.13,758.00 anuales, establecida en la tabla No. 22

$$UPA = \frac{(UAII - i)(1 - T)}{n}$$

De donde:

UAII = Utilidades Antes de Impuestos e Intereses

T= Tasa de impuestos

i= Intereses (CCPP 7.9% = Q. 13,758.00)

n= Número de acciones

Se debe de igualar las UPA, tanto en acciones como con deudas. El punto de equilibrio que resulte entre las dos opciones matemáticamente corroborará que las UAII se hacen indiferentes en un determinado número de unidades vendidas, utilizando la ecuación anterior.

UPA (en acciones)

UPA (deuda)

$$\text{UPA} = \frac{(\text{UAII} - 0) (1 - 0.25)}{8,488} = \text{UPA} = \frac{(\text{UAII} - 13,758) (1 - 0.25)}{5,000}$$

$$\text{UPA} = \frac{(\text{UAII} - 0) (0.75)}{8,488} = \text{UPA} = \frac{(\text{UAII} - 13,758) (0.75)}{5,000}$$

$$\text{UPA} = \frac{0.75 (\text{UAII})}{8,488} = \text{UPA} = \frac{0.75 (\text{UAII}) - 10,318.50}{5000}$$

DESPEJANDO UAII:

$$5000 (0.75) (\text{UAII}) = 8,488 (0.75) (\text{UAII}) - 10,318.5$$

$$3,750 (\text{UAII}) = 6,366 (\text{UAII}) - 87,583,428$$

$$3,750 (\text{UAII}) - 6,366 (\text{UAII}) = - 87,583,428$$

$$- 2,616 (\text{UAII}) = - 87,583,428$$

$$\text{UAII} = - 87,583,428 / - 2,616$$

$$\text{UAII} = \mathbf{33,480}$$

Con base al valor obtenido se calcula a que cantidad de unidades vendidas corresponde, sustituyendo los valores conocidos y despejan (u) en la ecuación siguiente:

$$\text{Utilidades} = \text{PV (u)} - \text{CV (u)} - \text{CF}$$

$$33,480.00 = 35.00 (u) - 25.127 (4) - 844,967$$

$$33,480.00 + 844,967.00 = 35.00 (u) - 25.127 (u)$$

$$878,447 = 9.873 (u)$$

$$U = 878,447 / 9.873$$

$$\mathbf{U = 88,975}$$

El resultado anterior significa que si la empresa está en capacidad de vender más de 88,975 unidades le conviene financiarse con deuda, en caso contrario lo mejor es utilizar el financiamiento por la vía de la emisión de acciones.

Tabla 29: Análisis de deuda versus el capital propio

Cifras expresadas en quetzales

FINANCIAMIENTO OPCION "A" EMISIÓN DE ACCIONES COMUNES						8,488 ACCIONES
Unidades	86978	88975	90000	100000	110000	115000
Ventas	3,044,230.00	3,114,125.00	3,150,000.00	3,500,000.00	3,850,000.00	4,025,000.00
Costo Variabl	2,185,496.00	2,235,675.00	2,261,430.00	2,512,700.00	2,763,970.00	2,889,605.00
Costo Fijo	844,967.00	844,967.00	844,967.00	844,967.00	844,967.00	844,967.00
UAll	13,767.00	33,483.00	43,603.00	142,333.00	241,063.00	290,428.00
Intereses						
UAll	13,767.00	33,483.00	43,603.00	142,333.00	241,063.00	290,428.00
ISR 25%	3,442.00	8,371.00	10,901.00	35,583.00	60,266.00	72,607.00
U. Neta	10,325.00	25,112.00	32,702.00	106,750.00	180,797.00	217,821.00
UPA's	1.216	2.959	3.853	12.577	21.300	25.662
		PE				
FINANCIAMIENTO OPCION "B" A TRAVÉS DE DEUDA						5000 ACCIONES
Unidades	86978	88975	90000	100000	110000	115000
Ventas	3,044,230.00	3,114,125.00	3,150,000.00	3,500,000.00	3,850,000.00	4,025,000.00
Costo Variabl	2,185,496.00	2,235,675.00	2,261,430.00	2,512,700.00	2,763,970.00	2,889,605.00
Costo Fijo	844,967.00	844,967.00	844,967.00	844,967.00	844,967.00	844,967.00
UAll	13,767.00	33,483.00	43,603.00	142,333.00	241,063.00	290,428.00
Intereses	13,758.00	13,758.00	13,758.00	13,758.00	13,758.00	13,758.00
UAll	9.00	19,724.00	29,845.00	128,575.00	227,305.00	276,670.00
ISR 25%	2.00	4,931.00	7,461.00	32,144.00	56,826.00	69,168.00
U. Neta	7.00	14,793.00	22,384.00	96,431.00	170,479.00	207,503.00
UPA's	0.001	2.959	4.477	19.286	34.096	41.501
		PE				

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

Como se indicó en el punto de equilibrio establecido, ninguna de las dos opciones causa diferencia; sin embargo a partir de 90,000 unidades como se puede observar, las utilidades por acción mejoran utilizando financiamiento a través de deuda, de Q. 3.85 a Q. 4.47 por acción.

Tabla 30: Cálculo del crecimiento orgánico de ventas

Cifras expresadas en quetzales

	No.	AÑO	VENTAS	VARIACIONES
AÑO BASE	0	2012	2,554,379	
	1	2013	2,426,449	127,930
	2	2014	2,945,040	518,591
	3	2015	3,199,272	254,232
	4	2016	3,667,546	468,274
Variación total			1,369,027	

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

Determinación de la variación promedio:

$$\text{Variación promedio} = \frac{\text{Variación Total}}{\text{Número de Variaciones}}$$

$$\text{Variación promedio} = \frac{1,369,027}{4}$$

$$\text{Variación promedio} = \text{Q. } 342,257$$

Partiendo de la ecuación de la línea recta "y" tenemos que:

$$Y = a + bx$$

En donde:

y= Ventas del año a pronosticar

a= Ventas año base

b= Variación promedio

X= Número que corresponde dentro de la serie de valores al año a pronosticar

Sustituyendo tenemos que:

y= Ventas 2017

a= Q. 2, 554,379

b= Q. 342,257

x= 5

y= Q. 2.554,379 + (Q. 342,257) (4)

y= Q. 2.554,379 + Q. 1.369,028

y= Q. 3.923,407

De acuerdo con el método de tendencias el pronóstico de ventas estimadas para el ejercicio 2017 es de Q. 3.923,407. Es importante aclarar que la proyección de ventas para el modelo abstracto utilizado, depende que las condiciones permanezcan constantes; "ceteris paribus", utilización de la locución latina que se popularizó en los modelos económicos. Bajo el método de tendencias el resultado de las utilidades después de intereses e impuestos, sería el siguiente:

Tabla 31: Estado de resultados comparativo

Cifras expresadas en quetzales

		ESTADO DE RESULTADOS AL 31-12-2016		INCREMENTO POR CRECIMIENTO ORGÁNICO	
	Ventas	3,667,546.00	100%	3,923,407.00	100%
(-)	Costos Variables	2,632,980.00	72%	2,824,853.00	72%
	Margen de Contribución	1,034,566.00	28%	1,098,554.00	28%
(-)	Gastos Fijos	844,967.00	23%	844,967.00	20%
=	Utilidad en Operación (UAI)	189,599.00	5%	253,587.00	8%
(-)	Otros Gasto/Financieros	29,722.00	1%	29,722.00	1%
=	Resultado del Ejercicio	159,877.00	4%	223,865.00	7%
(-)	Impuesto a las ganancias	39,969.00	1%	72,472.00	2%
=	Margen para los accionistas	119,908.00	3%	151,393.00	5%

Fuente: Elaboración propia con la información de la entidad.

4.7 Informe gerencial sobre el análisis de los estados financieros

Guatemala, 31 de marzo 2017

Licda. Rosa Díaz.
Gerente de Operaciones.
Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A.

Estimada licenciada Díaz:

En cumplimiento a las cartas de entendimiento, relacionadas con la consultoría que fue solicitada, adjunto al presente documento se proporcionan los resultados del trabajo de análisis financiero realizado.

I. Antecedentes

La Gerencia de Operaciones a cargo de la Licda. Rosa Díaz, solicitó a la empresa consultora un análisis de los estados financieros por los períodos finalizados del ejercicio 2012 al 2016, con el objeto de evaluar el comportamiento económico de Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A. y presentar puntos de oportunidad que sirvan en la toma de decisiones para el plan de desarrollo 2017.

II. Trabajo realizado

El trabajo realizado parte del análisis vertical y horizontal de los resultados de la entidad durante el quinquenio del 2012 al 2016; así como la determinación de los índices de liquidez, operación y rentabilidad por los ejercicios concluidos en las fechas referidas.

Es importante aclarar que los índices establecidos corresponden al pasado y esto sirve para evaluar los resultados de las decisiones que se tomaron meses o años antes. En la medida en que el análisis histórico sirva para corregir acciones equivocadas o reforzar acciones acertadas, será útil.

III. Análisis de resultados

- **Análisis vertical**

El estado de resultados es consistente en la mayoría de partidas, sin embargo, lo más relevante se establece en los gastos de administración para los períodos 2014 y 2015, lo cual se explica por qué la compañía prescindió de los servicios de empleados que estaban fuera de planilla y emitían factura.

El estado de situación financiera en sus principales rubros, como es el caso del activo corriente, el cual representa el 91.1% en promedio del activo total, demostrando estabilidad. Para el caso del activo no corriente el incremento para el año 2014 obedece a dos razones principales, la compra de un vehículo y el incremento en la realización de registros sanitarios. Al respecto, los registros sanitarios se contabilizan como cargos diferidos, basándose en las disposiciones de ley del impuesto sobre las ganancias y no utiliza el método del devengo conforme a normas internacionales de información financiera.

Por el lado de las obligaciones se establece que el pasivo corriente en el rubro de cuentas por pagar se mantiene estable, con excepción del año 2014 en donde se observa que existe un incremento del 12.40% con relación al año 2013, derivado de que la importadora utilizó una línea de crédito para importaciones. En el caso del pasivo no corriente muestra un decremento del 15.20% del total del pasivo y patrimonio neto, lo cual se explica por una mala clasificación contable, entre pasivos corrientes y no corrientes.

Las variaciones en la sección del patrimonio, obedecen básicamente a la distribución de utilidades, ya que el capital contable autorizado no ha sufrido modificaciones durante el quinquenio.

- **Análisis horizontal**

El comportamiento de los ingresos muestra un crecimiento sostenido del orden del 44% para el quinquenio, no obstante que en el período 2012-2013 existe un decremento del 5%. En términos generales se observa que en todos los rubros existen crecimientos, excepto en el período 2015-2016 en los rubros de gastos de distribución y otros gastos y productos, lo cual, es positivo para efectos del resultado del ejercicio.

En el activo no corriente las variaciones negativas inter anuales se fundamentan en la aplicación de las depreciaciones y amortizaciones, y el incremento corresponde a la compra de activos. En los activos corrientes, las cuentas por cobrar muestran un incremento ligado al aumento en las ventas y el manejo de la cobranza. El rubro de caja y bancos muestra variaciones atípicas como consecuencia de las inversiones temporales en cuentas a plazo.

Las variaciones que muestra la sección de patrimonio corresponden a las utilidades de cada período y al decreto de dividendos por parte del consejo de administración.

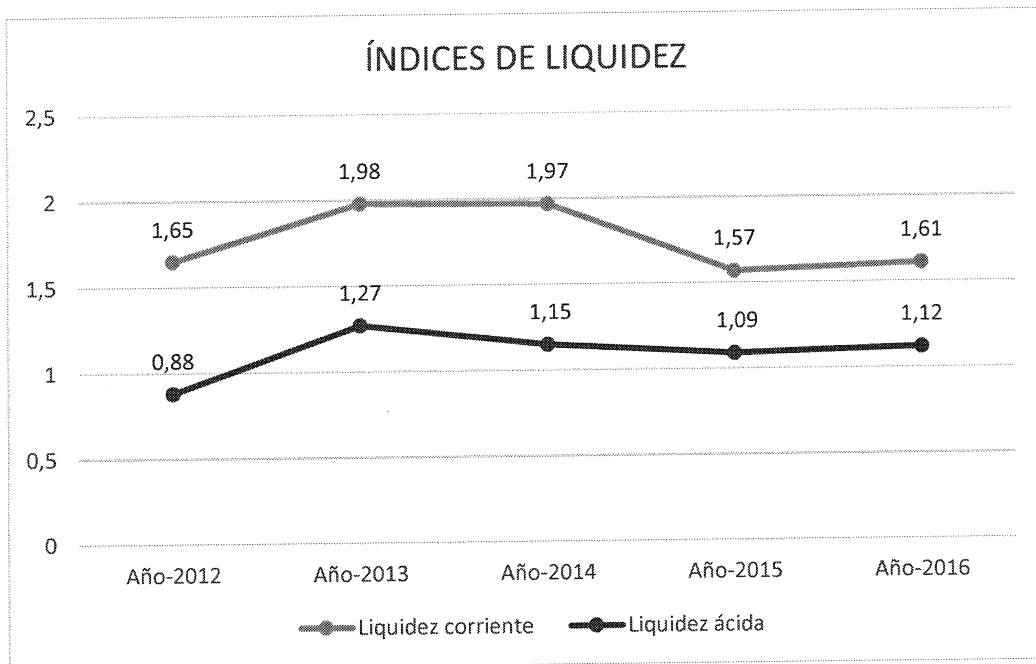
El pasivo no corriente mantiene un saldo estable con excepción del año 2014 en donde la empresa adquirió un vehículo para reparto. Con relación a las variaciones mostradas en el pasivo corriente muestran similitud en el saldo, a diferencia de las variaciones 2014-2015 en el rubro de cuentas por pagar donde fue registrada una aportación temporal extraordinaria por parte de los socios.

- **Índices financieros**

Tipo de índice	2012	2013	2014	2015	2016
Índices de liquidez					
Liquidez corriente	1.65	1.98	1.97	1.57	1.61
Prueba ácida	0.88	1.27	1.15	1.09	1.12
Capital de trabajo	499,113	631,540	636,546	595,902	552,222
Índices de operación					
Índice de rotación inventarios	3.53	2.83	3.85	4.08	5.07
Tiempo promedio del inventario	102	127	93	88	71
Rotación de cuentas por cobrar	4.27	3.88	4.31	3.60	3.66
Tiempo promedio de recuperación	84	93	84	100	98
Índice de cuentas por pagar	2.45	2.45	3.65	3.47	3.58
Tiempo promedio de pago	147	147	99	104	100
Índices de rentabilidad					
Margen de utilidad neta	-0.43%	3.61%	2.05%	2.06%	3.27%
Utilidad por acción	(2.17)	17.50	12.07	13.21	23.98
Rendimiento sobre activos totales	-0.80%	6.51%	4.03%	3.65%	7.48%
Retorno sobre el patrimonio	-3.96%	23.86%	14.73%	12.56%	33.29%

Índices de liquidez

Los índices financieros de liquidez muestran que la empresa no ha tenido problemas durante el periodo para cumplir con los compromisos a corto plazo. En la gráfica siguiente se observa que, por cada quetzal de compromiso, que la importadora tuvo en el corto plazo, siempre estuvo cubierto. Por otra parte, el capital de trabajo es adecuado o suficiente y por tal virtud no se observan problemas de liquidez considerando el último año de análisis.



Fuente: Elaboración propia con información del cuadro de índices financieros.

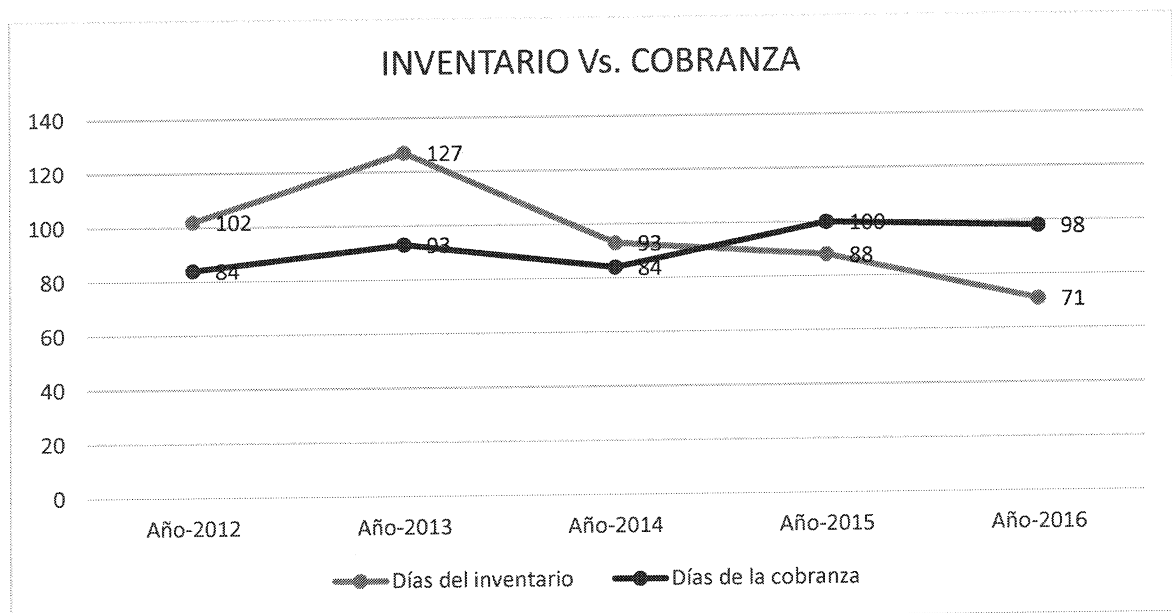
Índices de operación

El índice de rotación de inventarios reveló que la importadora ha mejorado la administración del inventario del producto para la venta, de forma continua interanualmente, de 102 días en el 2012 a 71 días para el 2016; si bien es cierto, el inventario en el último año rotó 5.7 veces podría considerarse aceptable, teniendo en cuenta que los productos para la venta no son perecederos.

Importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A., otorga crédito a sus clientes de 45 a 60 días. El índice establece que el promedio de cobro es de 98 días, considerando este resultado, existe riesgo de que en un momento determinado no se cuente con los activos líquidos para afrontar las obligaciones contraídas. Por el lado de las cuentas por pagar, se establece por el índice correspondiente que las mismas se hacen efectivas cada 100 días.

Existe una correlación entre ambos índices, al no tener el recurso económico para efectuar los pagos oportunamente, se cae en atrasos de pago a los proveedores, quienes conceden crédito de 60 a 90 días, lo cual puede influir en la credibilidad o imagen de la entidad al no cumplir con sus compromisos en los plazos negociados.

En la gráfica siguiente se puede observar cómo el tiempo para la realización del inventario ha ido en decremento, lo cual es positivo; sin embargo, se observa también cómo el tiempo para la recuperación de cuentas por cobrar ha ido en incremento, lo cual es negativo para la empresa.

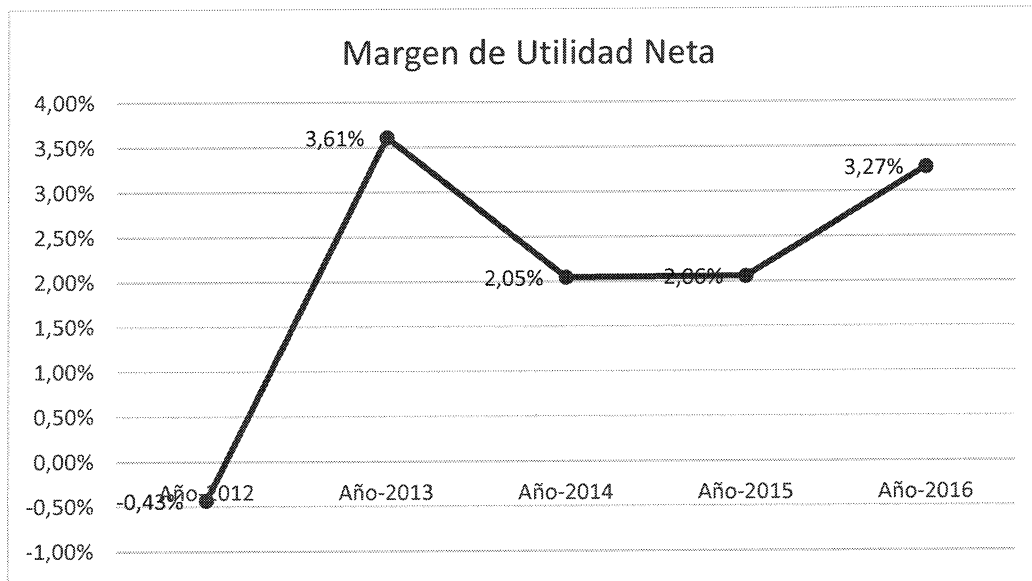


Fuente: Elaboración propia con información del cuadro de índices financieros.

Índices de rentabilidad

La utilidad neta se incrementó del 2014 al 2016, aunque esta únicamente representa el 3.27% de las ventas. Sin embargo; al comparar la utilidad por acción, la misma se ha incrementado, de estar con una pérdida de Q.2.17 por

acción en el año 2012 a Q.23.98 para el año 2016, equivalente al 47.96% del valor nominal de cada una de las acciones comunes en circulación. Los rendimientos observados en el quinquenio, porcentualmente establecen que la empresa es rentable.



Fuente: Elaboración propia con información del cuadro de índices financieros.

- **Otras herramientas de evaluación de rendimiento**

Parte del valor agregado que pretende entregar este informe a la Gerencia de Operaciones, es proporcionar otras herramientas de evaluación de rendimiento, planeación y control, que permitan tomar las mejores decisiones y con ello que se aumente el valor de la compañía.

Los resultados obtenidos con la aplicación de los índices financieros desarrollados permiten establecer que el margen de contribución representa el 29% de las ventas para cubrir los costos fijos y las utilidades. El volumen de ventas en el cual los ingresos se igualan a los gastos, se estableció cuando

las ventas de alcanzan Q.2.995 millones. Basándose en este resultado, sí se considera un escenario lineal de ventas o dicho en otras palabras, igual cantidad de ingresos por ventas para cada mes, la importadora necesita aproximadamente 10 meses para alcanzar el punto de equilibrio. Al cuantificar en términos de tiempo este indicador refleja un riesgo alto.

De acuerdo con los análisis efectuados, tomando como base el indicador de Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) y el Grado de Apalancamiento Financiero (GAF), la meta optima de ventas de acuerdo a la estructura actual de costos variables, costos fijos y costos de financiamiento, debería ser de Q. 6.3 millones de quetzales anuales, lo cual significaría aumentar las ventas, en un 72% anual aproximadamente, con relación al ejercicio 2016. El análisis del crecimiento orgánico demuestra que el alcanzar la meta ideal en ventas, es un reto difícil de obtener.

La empresa utiliza préstamos bancarios y al analizar su efecto en la utilidad por acción se determinó que, en el punto de equilibrio establecido, ninguna de las dos opciones causa diferencia; sin embargo, a partir de una venta de más unidades, las utilidades por acción mejoran utilizando financiamiento a través de deuda.

IV. RECOMENDACIONES

- Es importante mejorar el manejo de la cuenta por cobrar, debe existir una supervisión correcta en el cumplimiento de los términos de crédito. La adecuada observación de la política crediticia de la importadora, llevará a que los activos líquidos estén disponibles, dentro de los tiempos

establecidos y con ello, el pago a proveedores sea en los plazos negociados, para prevenir el riesgo de credibilidad de la importadora.

- Es recomendable efectuar un estudio de mercado que incluya canales de distribución y comercialización, así como cambio de precios de venta, que en conjunto con el crecimiento orgánico provocará el aumento de las utilidades en valores absolutos. Una mejora sustancial en el índice de rotación del inventario de productos para la venta, impactará positivamente en los resultados para los accionistas; adicionalmente, debe tenerse en cuenta que financieramente al aumentar la rotación de inventarios, puede llegar a reducirse la inversión.
- Con la estrategia que se utilice para el aumento en las ventas, será necesario utilizar financiamiento bancario, porque, se comprueba en base al análisis efectuado que este tipo de financiamiento genera mejores utilidades por acción.
- Se recomienda evaluar la estructura organizacional, considerando que existen errores de registro contable, para tal efecto, oportuno resulta el auxiliarse con servicios de auditoría o asesoría contable.

Atentamente,



Víctor Hugo Núñez Dubón
CPA Consultor Empresarial

CONCLUSIONES

1. Tradicionalmente las consultorías no hacen énfasis en el futuro y el pasado no puede modificarse, pero puede servir para la toma de decisiones si se complementa con otros tipos de herramientas. El análisis financiero es un estudio que se hace de la información contable y financiera de una empresa, por tal razón, es necesario interpretar y comprender esta información con el objetivo de conocer la situación en que se encuentra la entidad, sea buena o mala; así mismo poder planificar alternativas o soluciones para enfrentar las dificultades que en su momento se han presentado, o de igual manera, poder mejorar o aprovechar todos aquellos aspectos positivos que se han establecido.
2. La importadora de productos de perfumería alternativa y productos de cuidado personal, Fragancias Alternativas Caso, S.A., es una empresa rentable, con índices de liquidez aceptables; sin embargo, considerando que una relación de uno a uno en el índice de liquidez corriente resulta ser lo más aconsejable, debe evaluarse el hecho que para el año 2016, el índice es de Q1.61 por cada quetzal de deuda corriente y con ello puede existir un exceso de liquidez. En lo concerniente a la operación se establece que existe un deficiente manejo de la cuenta por cobrar, esto relativo a que el tiempo promedio de recuperación está por encima de la política crediticia establecida y con ello la correlación que afecta en forma directa el pago a proveedores, al extender los términos comerciales negociados para hacer llegar las transferencias de dinero, correspondiente al pago de facturas.
3. La importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A., porcentualmente demuestra que el margen de utilidad es bajo, aunque en valores absolutos

por acción no deja de ser atractivo. La utilidad neta que está obteniendo cada acción común en circulación es el 47.96% de su valor, que en términos monetarios es de Q.23.98. Esta utilidad, con tan solo el crecimiento orgánico del negocio, es difícil que tenga una mejora sustancial. Por tal razón, el estudio de efectuar un cambio de precios se hace necesario.

RECOMENDACIONES

1. La junta directiva, consejo de administración o gerencia general de cualquier empresa y particularmente la gerencia de operaciones de la importadora Fragancias Alternativas Caso, S.A., debe de realizar un análisis financiero al final de cada período contable, con el objetivo de evaluar y actualizar las políticas establecidas, así como, tener las herramientas en el tiempo oportuno para poder diseñar e implementar técnicas y estrategias operacionales financieras para mejorar las utilidades propias de la entidad.
2. La gerencia de operaciones de Fragancias Alternativas Caso, S.A. debe de evaluar los índices de liquidez determinados, a efecto de poder establecer la mejor estrategia financiera a utilizar para reducir tales ratios y con ello efectuar inversiones que influyan en la optimización de las utilidades. De igual manera la gerencia de operaciones debe buscar de forma integral el cumplimiento de las políticas establecidas de venta y su correspondiente cobro, que sean eficientes y llevadas a la práctica, mejorando la liquidez de la importadora, la imagen comercial e incremento de los beneficios económicos para los socios.
3. La gerencia de operaciones debe de efectuar un estudio de mercado que incluya canales de distribución y comercialización, así como evaluación de los precios de venta de la competencia y los precios para el consumidor final. El estudio debe de cuantificar el impacto en las ventas aunado al crecimiento orgánico, que al conjugarse provoque una posición financiera atractiva, fuerte y sólida; sin dejar de tener en cuenta que por ser una empresa comercial importadora, las utilidades pueden incrementarse por

el nivel de unidades vendidas, al precio apropiado y el control presupuestal correcto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Armstrong, Philip y Kolter, Gary. *Fundamentos de Marketing* –Sexta Edición, México, Editorial Pearson, 2003 -650 páginas.
2. Ballou, Ronald H. *Logística de la Cadena de Suministros* –Quinta Edición, México, Editorial Pearson, 2004 – 816 páginas.
3. Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio, Decreto No. 2-70 y sus reformas.
4. Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF) *Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES)* -Primera Edición, United Kindom, IASC Fundation Publications Departament, 2009 -245 Páginas.
5. Horngreen, Charles T. Sundem, Gary L. Stratton, William O. *Contabilidad Administrativa* –Decimotercera edición, México, Editorial Pearson, 2006, 720 Páginas.
6. The Institute Of Internal Auditors, (IIA) *Marco Profesional para la Práctica de Auditoría Interna*, -Primera Edición, USA, The Institute of Internal Auditors Researcho Foundation. 2013 -222 Páginas.
7. Villegas Cuevas, Carlos Fernando, *Contabilidad de Costos, un Enfoque Gerencial*, Segunda Edición, Colombia, Editoriales Prentice Hall & Maddison Wesley, 2001 -315 Páginas.

WEBGRAFÍAS

8. Construcción de un Concepto Universal de Auditoría -Disponible en:
<http://fccea.unicauca.edu.co/old/tgarf/tgarfse1.html>
9. PromoNegocios.Net.-disponible en
<http://www.promonegocios.net/distribucion/canales-distribucion.html>,
10. Auditoría Tributaria. –Disponible en
http://www.sii.cl/principales_procesos/auditoria_tributaria.htm.
11. Superintendencia de Administración Tributaria –Disponible en
<http://portal.sat.gob.gt/sitio/index.php/leyes.html>,
12. Gatos Fijos y Variables –Disponible en
<http://sanodelucas.cl/wp-content/uploads/2014/05/Costos-Fijos-y-VARIABLES.pdf>,
13. Distribución Comercial –Disponible en
<http://www.aulafacil.com/cursos/t2230/empresa/marketing/distribucion-comercial>
14. Aplicación de NIC y NIFF en Guatemala –Disponible en
http://portal.sat.gob.gt/sitio/index.php/leyes/doc_view/1261-aplicacion-de-pcga-o-normas-nic-niif-en-guatemala.raw?tmpl=component
15. Crecimiento Orgánico-Disponible en
pyme.lavoztx.com/qu-es-la-estrategia-de-crecimiento-orgnico-7133.htm

- 16.** Wikipedia–disponible en
[https://es.wikipedia.org/wiki/Big_Four \(consultor%C3%ADa y auditor%C3%ADa\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Big_Four_(consultor%C3%ADa_y_auditor%C3%ADa)).
- 17.** La Empresa-Disponible en
<http://www.monografias.com/auditoria/html.33> pp.
- 18.** Empresas público-disponibles en
<http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448178971.pdf>
- 19.** La Empresa-Disponible en
http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006862/lecciones/capitulo%202/cap2_d.htm.
- 20.** Pymes Guatemala-disponible en
<http://pymesguatemala.blogspot.com/2011/09/definicion-de-pymes.html>.
- 21.** Organigrama de una empresa comercial-disponible en
<http://www.gestion.org/recursos-humanos/51375/organigrama-de-una-empresa-comercial/>
- 22.** Definición de empresa importadora-disponible en
<http://www.alpormayor.ws/importadoras>
- 23.** Definición de contador público y auditor-disponible en
<http://www.gerencie.com/contadorpublico.html>

- 24.** Definición de estados financieros-disponible en
<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/contabilidad/estados-financieros/>
- 25.** Definición de estado de situación financiera-disponible en
<http://www.monografias.com/trabajos100/estado-situacion-financiera/estado-situacion-financiera.shtml>
- 26.** Definición de estado de resultados-disponible en
<http://www.monografias.com/trabajos89/estado-resultados/estado-resultados.shtml>
- 27.** Análisis horizontal-disponible en
<http://www.abcfinanzas.com/administración-financiera/analisis-financiero/análisis-horizontal>

ANEXO DE FÓRMULAS

Liquidez corriente

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

Prueba ácida

$$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capital de trabajo

$$CT = \text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corriente}$$

Rotación de cuentas por cobrar

$$RCC = \frac{\text{Ventas al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

Índice de rotación de inventarios

$$RI = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}}$$

Índice de cuentas por pagar

$$PPP = \frac{\text{Compras a Proveedores}}{\text{Saldo Promedio de Proveedores}}$$

Margen de utilidad neta

$$MUT = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Utilidad por acción

$$UPA's = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Número de acciones en circulación}}$$

Rendimiento sobre activos totales

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de activos}}$$

Retorno sobre el patrimonio

$$RSP = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$