

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**“IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS EN UNA  
EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS”**

**TESIS**

Presentada a la Junta Directiva de la  
Facultad de Ciencias Económicas

**POR**

**MARLI AMARILIS RODRÍGUEZ BARILLAS**

Previo a conferírsele el título de

**CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA**

En el Grado Académico de

**LICENCIADA**

**Guatemala, febrero de 2018**

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

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

**EXONERADA DE LOS EXÁMENES DE ÁREAS PRÁCTICAS BÁSICAS**

Lo anterior conforme al Capítulo III, artículo 15 y 16 del Reglamento Para la Evaluación Final de Exámenes de Áreas Prácticas Básicas y examen Privado de Tesis. Y con base al punto cuarto, inciso 4.4, del acta 14-2016, de la sesión celebrada por la Junta Directiva el 11 de agosto de 2016.

**PROFESIONALES QUE REALIZARON EXAMEN PRIVADO DE TESIS**

Presidente: Lic. Carlos Vicente Solórzano Soto  
Secretario: Lic. José Rolando Ortega Barreda  
Examinador: Lic. Ronald Eduardo Hurtarte Chavarría

*Lic. Carlos R. Mauricio García*

*Contador Público y Auditor Colegiado No. 4328*

*48 Av. "B" 3-37 Zona 2 de Museo Molino de las Flores I  
Mico, Guatemala, Tel. 2433-6032 e Cel. 5735-5635*

Ciudad de Guatemala, 23 de mayo de 2017

Lic. Luis Antonio Suárez Roldán  
Escuela de Contaduría Pública y Auditoría  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala

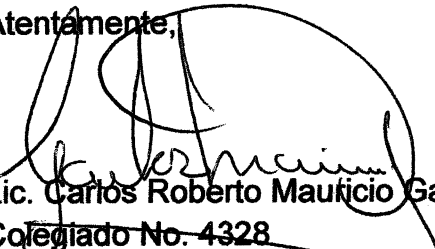
Estimado Licenciado:

En atención a la designación efectuada por medio del Dictamen Auditoría No. 019-2017, de fecha 8 de febrero de 2017, procedí a revisar y asesorar el trabajo de tesis denominado **IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS** preparado por la estudiante Marli Amarilis Rodríguez Barillas.

El trabajo efectuado es el resultado de la investigación y experiencia que la estudiante sustenta, quien de esta manera hace un valioso aporte que enriquece el material de consulta para los profesionales de la Contaduría Pública y Auditoría, así como de personas relacionadas con la profesión.

Por lo anterior, ante mi opinión el trabajo realizado reúne los requisitos necesarios de tesis, por lo que recomiendo su aprobación para ser presentado por la estudiante Rodríguez Barillas, en su examen privado de tesis previo a conferírsele el título de Contador Público y Auditor en el grado académico de Licenciada.

Atentamente,

  
Lic. Carlos Roberto Mauricio García  
Colegiado No. 4328

Lic. Carlos Mauricio García  
Contador Público y Auditor  
Col. 4328

CMG

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONOMICAS

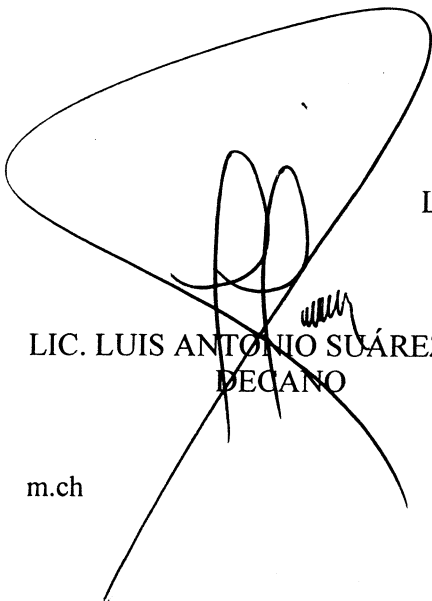
EDIFICIO 'S-8'  
Ciudad Universitaria zona 12  
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, GUATEMALA  
QUINCE DE ENERO DE DOS MIL DIECIOCHO.**

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1 subinciso 5.1.1 del Acta 20-2017 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 13 de noviembre de 2017, se conoció el Acta AUDITORÍA 154-2017 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 14 de agosto de 2017 y el trabajo de Tesis denominado: "IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS", que para su graduación profesional presentó la estudiante **MARLI AMARILIS RODRÍGUEZ BARILLAS**, autorizándose su impresión.

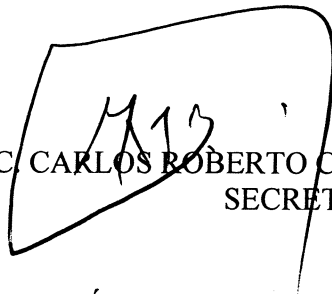
Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

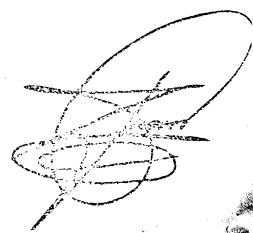


LIC. LUIS ANTONIO SUÁREZ ROLDÁN  
DECANO

m.ch



LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES  
SECRETARIO





## ACTO QUE DEDICO

- A DIOS:** Padre celestial de quién viene toda sabiduría, e inteligencia, infinitamente agradecida por permitirme alcanzar este sueño, a ti sea todo honor y gloria.
- A MIS PADRES:** Inés Barillas y Oliverio Rodríguez por apoyarme en cada momento por cada uno de sus consejos por confiar en mí, son lo más importante de vida.
- A MIS HERMANAS:** Mayra, Dennis, Milsy y Belinda por su apoyo incondicional por estar conmigo cuando más las necesitaba, son el pilar más importante de mi vida.
- A MIS HERMANOS:** Eduardo Rodríguez, Erick Rodríguez y Junior Rodríguez por confiar en mí y estar conmigo apoyándome en cada momento, por su comprensión.
- A MI PROMETIDO:** Pablo Méndez por acompañarme en este proceso, por su amor, comprensión, y apoyo incondicional en este tiempo.
- A MIS AMIGOS:** Por compartir su conocimiento, por apoyarme a lograr mis objetivos, cada una de las palabras de ánimo durante este tiempo.
- A:** La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala por ser mi casa de estudios.

## ÍNDICE GENERAL

Introducción	i
--------------	---

### CAPÍTULO I

#### EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS

1.1	Definición de empresa	1
1.1.1	Definición de empresa que cotiza en bolsa	2
1.1.2	Definición de empresa que comercializan motocicletas	4
1.1.3	Distribuidores	4
1.2	Departamentos que conforman una empresa	5
1.3	Historia de las motocicletas desde su creación	7
1.3.1	Evolución	8
1.4	Historia de la comercialización de motos a nivel nacional	9
1.5	Las motocicletas	10
1.5.1	Tipos de motocicletas	12
1.5.2	Usos más comunes de las motocicletas	13
1.6	Legislación aplicable	14
1.6.1	Asamblea Nacional Constituyente, Constitución Política de la República de Guatemala, Reformado por Acuerdo Legislativo No. 18-93 del 24 de Noviembre de 1993	14
1.6.2	Congreso de la República de Guatemala Decreto Número 2-70, Código de Comercio y sus Reformas	14
1.6.3	Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 10-2012, Ley de Actualización Tributaria Libro I, Impuesto Sobre la Renta	15
1.6.4	Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 1441, Código de Trabajo y sus Reformas	16

1.6.5	Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus Reformas	17
1.6.6	Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 73-2008, Ley del Impuesto de Solidaridad	19
1.6.7	Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 37-92, Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos y sus Reformas	20
1.6.8	Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 6-91, Código Tributario y sus Reformas	21
1.6.9	Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 20-2006, Disposiciones Legales para el Fortalecimiento de la Administración Tributaria y sus Reformas	24
1.6.10	Congreso de la República de Guatemala Decreto Número 34-96, Ley del Mercado de Valores y Mercancías y sus Reformas	26
1.6.11	Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 10-2012, Ley de Actualización Tributaria Libro II, Impuesto Específico a la Primera Matrícula de Vehículos Automotores Terrestres	26
1.6.12	Congreso de la República de Guatemala Decreto Número 70-94, Ley Sobre el Impuesto de Circulación de Vehículos Terrestres Marítimos y Aéreos y sus Reformas	29

## **CAPÍTULO II**

### **PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA**

2.1	Norma Internacional de Contabilidad No 1	31
2.1.1	Estados Financieros con propósito general	31
2.1.2	Finalidad de los Estados Financieros	31
2.1.3	Objetivo de los Estados Financieros	32
2.2	Estados Financieros Completos	43
2.3	Estructura y contenido de los Estados Financieros	47

2.3.1	Estado de Situación Financiera	48
2.3.2	Contenido del Estado de Situación Financiera	48
2.3.3	Estructura del Estado de Situación Financiera	53
2.3.4	Estado de Resultados	54
2.3.5	Cuentas que integran el Estado de Resultados	55
2.3.6	Estructura del Estado de Resultados	58
2.3.7	Método de la naturaleza o función del gasto	61
2.3.8	Método del registro de los ingresos y gastos	62
2.3.9	Estado de Cambios en el Patrimonio	63
2.3.10	Cuentas que integran el Estado de Cambios en el Patrimonio	64
2.3.11	Estructura del Estado de Cambios en el Patrimonio	64
2.3.12	Estado de Flujos de Efectivo	65
2.3.13	Método directo	68
2.3.14	Estructura método directo	69
2.3.15	Método indirecto	70
2.3.16	Estructura método indirecto	70
2.3.17	Notas a los Estados Financieros	71
2.3.18	Estructura de las Notas a los Estados Financieros	72

### **CAPÍTULO III**

#### **NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA No 8 SEGMENTOS DE OPERACIÓN Y RAZONES FINANCIERAS**

3.1	Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación	76
3.1.1	Principio básico	76
3.1.2	Alcance	77

3.1.3	Definiciones importantes	78
3.1.4	Razones de la norma	78
3.1.5	Transición y fecha de vigencia	79
3.2	Segmentos de operación	79
3.2.1	Definición	79
3.2.2	Generalidades de los segmentos	80
3.2.3	Segmentos sobre los que deben informarse	81
3.2.4	Criterios de agregación	82
3.2.5	Alcance de los umbrales cuantitativos	83
3.3	Información a revelar	89
3.3.1	Información general	90
3.3.2	Información sobre Resultados, Activos y Pasivos	90
3.4	Medición sobre los segmentos	91
3.4.1	Información a revelar	91
3.4.2	Conciliaciones	92
3.4.3	Reexpresión de información presentada anteriormente	93
3.5	Información a revelar sobre la entidad en su conjunto	93
3.5.1	Información sobre productos y servicios	94
3.5.2	Información sobre áreas geográficas	94
3.5.3	Información sobre los principales clientes	95
3.6	Análisis financiero	99
3.6.1	Definición de análisis financiero	99
3.6.2	Métodos de análisis financiero	100
3.7	Razones financieras	101
3.7.1	Definición	101
3.8	Clasificación de las razones financieras	101
3.8.1	Índices de solvencia	101

3.8.2	Índices de actividad	102
3.8.3	Índices de rentabilidad	104

**CAPÍTULO IV**  
**ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA POR**  
**SEGMENTOS EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA**  
**COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS**  
**(CASO PRÁCTICO)**

4.1	Antecedentes	105
4.2	Solicitud de servicios profesionales	112
4.3	Carta de propuesta del Contador Público y Auditor	113
4.4	Carta de confirmación de la propuesta	117
4.5	Planificación del trabajo	118
4.6	Requerimiento de información	125
4.7	Programa	126
4.8	Cuestionario de Control Interno	128
4.9	Trabajo de campo	131
4.10	Carta a la Gerencia	192
	CONCLUSIONES	205
	RECOMENDACIONES	207
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	208

## ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1	Tipos Impositivos, Impuesto Específico a la Primera Matrícula	28
2	Tipos impositivos aplicables a la base imponible del vehículo	30
3	Estado de Cambios en el Patrimonio	65
4	Umbral Cuantitativo Ingresos	84
5	Umbral Cuantitativo Ganancia	85
6	Umbral Cuantitativo de Activos	86
7	Integración de Ingresos por área Geográfica, Resto de Segmentos	87
8	Integración de ingresos que alcanza el 75%	88
9	Principales Clientes	96

## INTRODUCCIÓN

El tema de la tesis es “ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS” donde la entidad presenta la información financiera de forma consolidada, derivado que es una empresa que cotiza en bolsa puede presentar la información por medio de segmentos.

En la actualidad para las empresas que cotizan en bolsa es importante analizar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por medio de segmentos debido a que su objetivo es proporcionar información financiera de forma individual y detallada de los productos que poseen y los departamentos donde tienen presencia geográfica, determina la marca con mas demanda la región mas rentable, los clientes de los cuales la empresa tiene dependencia, la cantidad de recursos económicos invertidos con la finalidad que la gerencia pueda tomar decisiones con base a información real sobre las operaciones de su negocio.

El objetivo de esta tesis es dar a conocer la importancia de que los estados financieros sean analizados por medio de segmentos de cada uno de sus productos como por área geográfica ya que en un determinado momento pueden generar ganancia o pérdida derivado a ello se han desarrollado los siguientes capítulos.

En el capítulo I, se definen las generalidades de la unidad de análisis en este caso es “Moto Adrenalina, S.A.” se inicia con la definición que es una empresa comercial hasta como es constituida, las marcas de sus productos las regiones en que tiene presencia geográfica, historia de las motocicletas, y las leyes vigentes por la cual se rigen para operar en el país.



En el capítulo II, se describe la Norma Internacional de Contabilidad No 1 la cual establece las bases para la presentación de los estados financieros, las características fundamentales que deben contener, los elementos que componen los cinco estados financieros se describe la definición de cada uno de ellos así como sus divisiones la forma en que deben ir estructurados de los que se presenta un ejemplo en forma de formato.

En el capítulo III, se describen todos los lineamientos que establece la Norma Internacional de Información Financiera No. 8, establece los requerimientos para presentar información financiera individual por segmentos, se debe cumplir los tres umbrales cuantitativos, los criterios de agregación los productos deben poseer características iguales para ser agrupados en un segmento operacional, se hace uso de las razones financieras para determinar la situación de la entidad por medio de los indicadores obtenidos al ser aplicadas a los rubros de los estados financieros, se menciona la utilidad y la forma en que se clasifican cada una de ellas.

En el capítulo IV se desarrolla el caso práctico aplicando la teoría obtenida en los capítulos anteriores, donde se demuestra con los resultados obtenidos los beneficios y la utilidad de presentar información financiera por segmentos de marcas y por área geográfica, se presenta un informe a la Asamblea General de Accionistas con los hallazgos encontrados en el análisis del caso práctico, se hace referencia tanto de las marcas y regiones con mayor margen de utilidad como los que presentan menor margen de rentabilidad así puedan tomar acciones a tiempo donde consideren necesario .

Se finaliza con las conclusiones y recomendaciones que se derivaron de la investigación así como la fuente de donde se obtuvo información referencias bibliográficas que son el respaldo de la investigación realizada.

# CAPÍTULO I

## EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS

### 1.1 Definición de empresa

"Entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (13:3).

Las empresas se organizan de acuerdo a normas legales establecidas por el derecho mercantil de cada país, en Guatemala el Código de Comercio, Decreto número 2-70, da el fundamento legal para la constitución de una empresa, en el Artículo 655 establece que una "Empresa Mercantil es el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados para ofrecer al público con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios será reputada como un bien mueble" (2:129).

Es una organización del factor capital y el factor trabajo con destino a la producción de bienes o servicios con fines lucrativos, inscrita en el Registro Mercantil tendrá personalidad jurídica propia y distinta a los socios individualmente considerados, la constitución de la sociedad y todas sus modificaciones incluyendo prórrogas aumento o reducción de capital, cambio de razón social o denominación, fusión disolución se harán constar en escritura pública, se pueden constituir para plazo indefinido (2:4).

La empresa nace para atender las necesidades de la sociedad ofrece un bien o servicio, para cumplir sus objetivos a de disponer de medios o

factores, el elemento humano es fundamental es responsable de ejecutar cada una de las actividades operacionales y administrativas, herramienta y maquinaria para la elaboración del producto, valores incorpóreos conformado por nombre comercial, derecho de llave, marcas y patentes.

Se formaliza por medio de un contrato que debe de contener lo siguiente:

- El o los establecimientos de la misma.
- La clientela y la fama mercantil.
- El nombre comercial y los demás signos distintivos de la empresa y del establecimiento.
- Los contratos de arrendamiento.
- El mobiliario y la maquinaria.
- Los contratos de trabajo.
- Las mercaderías, los créditos y los demás bienes y valores similares (2:129).

### **1.1.1 Definición de empresa que cotiza en bolsa**

Según ley del Mercado de Valores y Mercancías son aquellas sociedades mercantiles que tienen por objeto la adquisición, transmisión o negociación de valores emitidos en serie o en masa inscritos o no para oferta pública, gestión e inversión de recursos en efectivo, bienes, derechos de crédito documentos o no negociados mediante contratos e instrumentos incluyendo aquellos referidos a operaciones financieras conocidas como derivadas, lo anterior con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista (10:29).

La empresa que desea financiarse a través de la Bolsa de Valores Nacional debe acudir a un agente de bolsa el cual le dará asesoría para la

estructuración de la emisión de valores ya sea de acciones o de deuda, diversos requisitos deberán ser cumplidos por la entidad, incluyendo la presentación del prospecto descriptivo de la emisión y de los Estados Financieros Auditados de la empresa. En caso de estar interesados en la emisión de valores de deuda la empresa deberá escoger una entidad calificadora de riesgo. Una vez los requisitos son cumplidos la emisión deberá ser aprobada por el Consejo de Administración de la Bolsa de Valores Nacional y registrada en el Registro del Mercado de Valores e iniciar a cotizar cuando el emisor lo estime conveniente (21).

**a) Oferta pública**

Es la invitación que el emisor o cualquier otra persona, individual o jurídica, hace abiertamente al público, por sí o por intermedio de tercero, mediante una bolsa de comercio o cualquier medio de comunicación masiva o difusión social, para la negociación de valores, mercancías o contratos, así como también la colocación sistemática de valores por otros medios distintos de los mencionados (10:3).

**b) Agentes de bolsa**

Los agentes son personas jurídicas que se dedican a la intermediación con valores, mercancías o contratos conforme a las disposiciones de esta ley, aquellos que actúan en bolsa se denominan agentes de bolsa o casas de bolsa y quienes lo hagan fuera de bolsa, con valores inscritos para oferta pública, agentes de valores (10:5).

Los agentes de bolsa realizan intermediación bursátil, siendo el vínculo entre el inversionista y el mercado bursátil son los únicos autorizados para concretar transacciones en la Bolsa de Valores Nacional, realizando las operaciones que sus clientes les instruyen así como operaciones por cuenta

propia en los diferentes mercados. Ofrecen al inversionista asesoría personalizada con el fin de responder ante las necesidades particulares de cada cliente. Evalúan las expectativas del inversionista en cuanto al rendimiento, plazos y niveles de riesgo para ofrecerle opciones de inversión y facilitarle una toma de decisión (21).

### **1.1.2 Definición de empresa que comercializan motocicletas**

Su actividad comercial es la venta de vehículos denominadas motocicletas su fin es brindar al público en general motocicletas livianas de desempeño superior, proveer un medio de transporte propio para el trabajo o uso diario, ofrece estilos recientes para cada gusto del consumidor motocicletas para correr a alta velocidad así como aquellas para caminos de carrocería por la capacidad del motor y resistencia de las llantas. El producto es importado cuando la motocicleta viene armada lista para vender su costo es más caro ya que se debe de cancelar ciertos impuestos es por ello que algunas empresas optan por la opción de importar las piezas y ensamblar las motocicletas para que el precio sea más accesible. La modalidad de venta en la actualidad es al contado y crédito.

### **1.1.3 Distribuidores**

Es la persona u organización que se encarga de vender un producto o servicio actúa como intermediario entre el productor y el consumidor, algunas de las atribuciones es la selección de proveedores la negociación con ellos sobre las condiciones de la venta, la búsqueda de mercados rentables para apertura de establecimientos comerciales, situar el producto en los puntos de venta donde los consumidores adquieran los bienes, su objetivo es que el cliente pueda adquirir el producto en el lugar más cercano y en el menor tiempo. Para aquellas empresas que son grandes necesitan de distribuidores para promocionar vender los bienes y servicios.

## **1.2 Departamentos que conforman una empresa**

Las áreas que componen una entidad son fundamentales por medio de cada departamento se plantean y se llevan a cabo los objetivos para alcanzar lo planificado, el número de áreas que necesita dependerá del tamaño de la organización, en las pequeñas empresas las áreas funcionales se simplifican y se integran unas dentro de otras, a continuación se detallan los departamentos más importantes para una empresa.

### **a) Gerencia General**

Se encarga de definir las políticas, directrices y procedimientos que se deberán aplicar en toda la empresa para lograr la eficiencia administrativa, operacional y financiera que se requiere para la rentabilidad y vigencia de la empresa en el tiempo.

### **b) Gerencia Financiera**

Son los encargados de presentar e interpretar la información financiera a la Gerencia General, Generar estrategias para la distribución eficiente del capital de trabajo y disponibilidad de efectivo ya sea a través de fuentes internas o externas.

### **c) 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 la entidad a cumplir sus objetivos aportando un enfoque sistemático y disciplinado para evaluar y mejorar la eficacia de los procesos de la gestión de riesgos, control y gobierno, deben de proporcionar recomendaciones para mejorar aquellas áreas donde se identifiquen oportunidades o deficiencias.

#### **d) Talento y Cultura**

Contratan el personal de la empresa, hacen una evaluación de los sueldos en el mercado si son competitivos con los de la entidad, realizan capacitaciones y eventos de integración del personal.

#### **e) Contabilidad General**

Es el departamento encargado de revisar y analizar los estados financieros de la empresa con el fin que los gastos no tengan desviación de un mes con otro, elaboración de provisiones e integraciones de cuentas con el fin que los saldos reflejados sean razonables al cierre de cada mes.

#### **f) Compras**

Realiza el proceso de cotizar, elabora la orden de compra, solicita la mercadería al proveedor, da seguimiento hasta que el producto está en bodega.

#### **g) Cuentas por Pagar**

Registran las facturas recibidas de proveedores, así también efectúan el pago a los mismos, elaboran retenciones, aplicación de anticipos, liquidaciones de viáticos y reintegros de caja chica.

#### **h) Cuentas por Cobrar**

Su principal función es mantener una cartera de clientes actualizada, realizar la labor de cobranza, dar seguimiento a los saldos vencidos, velar por el cumplimiento de las políticas de crédito establecidas por la administración, así como verificar que no haya una cartera de clientes con antigüedad de saldos mayor a 30 días, aplicar los pagos recibidos por parte de clientes, así como notas de créditos realizadas por descuento o devolución de mercadería.

#### **i) Caja**

Esta área tiene a su cargo recibir el efectivo producto de la venta, posteriormente depositarlo en el banco, enviar la integración de las facturas que se están cancelando correspondientes a los pagos recibidos al departamento de cuentas por cobrar para su registro.

#### **j) Gerencia Comercial de Ventas**

Es la encargada de buscar estrategias de ventas, empresas aliadas para dar a conocer el producto, realizar publicidad necesaria enfocándose principalmente en aquellas marcas y puntos de venta que lo necesiten, analizar el crecimiento de las ventas, hacer un estudio de mercado para apertura de nuevas sucursales, determinar que marca tiene más demanda, que punto de venta es más rentable, así como la incorporación de nuevos estilos y colores al mercado.

#### **k) Supervisores de Ventas**

Tienen a su cargo supervisar cada uno de los puntos de venta para verificar el cuadro de caja contra lo facturado al contado, existencia de producto en la tienda y buen funcionamiento, velar que las placas sean entregadas a los clientes en el tiempo establecido que es de una semana.

### **1.3 Historia de las motocicletas desde su creación**

“La primera motocicleta real fue creada por dos alemanes Wilhelm Maybach y Gottlieb Daimler, ellos construyeron en 1885 una motocicleta de cuadro y ruedas de madera que estaba propulsada por un motor de combustión interna, el motor no fue diseñado por este par de alemanes, si no que fue inventado por el ingeniero Nikolaus August Otto, el cual por esa época ya era todo un experto en crear y construir motores. El motor de la que es para muchos la primera motocicleta contenía 0,5 caballos de fuerza y permitía una



velocidad de 18 Kilómetros por hora que el motor fuera de combustión interna es lo que hace que algunos historiadores consideren a esta máquina como la primera motocicleta de la historia.

En el año 1894, los alemanes Hildebrand y Wolfmüller presentan en Múnich la primera motocicleta fabricada en serie la cual tenía fines comerciales se estuvieron produciendo hasta el año 1897, a estas alturas a pesar de todos los avances que se habían producido en la historia de la motocicleta, la sociedad no mostraba un claro interés por ellas.

En 1897 es cuando se ve un claro cambio en la tendencia a mucha gente empieza a interesarle de verdad este nuevo invento, esto sucede cuando aparece en el mercado la motocicleta de los hermanos Eugene y Michel Werner. Estos hermanos no eran ingenieros ni mecánicos si no que eran dos periodistas de origen ruso quienes decidieron montar un pequeño motor sobre una bicicleta, al principio lo colocaron en forma horizontal encima de la rueda trasera luego delante del manillar con una correa de cuero que lo unía a la rueda delantera. Un año después en 1898 llegaría el verdadero éxito de esta máquina cuando los hermanos Werner empezaron a fabricarla y presentaron esta nueva máquina como motocicleta” (19).

### **1.3.1 Evolución**

Las motocicletas desde su creación hasta la actualidad han evolucionado los estilos, tipos, diseños y características este acontecimiento se ha desarrollado por épocas o décadas como se mencionan a continuación.

#### **a) Década de 1900 y 1910**

Pasado el siglo XIX muchas marcas de motocicletas empezaron a diseñar motos de dos y hasta cuatro cilindros antes de la Primera Guerra Mundial,

dejando atrás aquellas máquinas monocilíndricas del siglo anterior. Con el avance del diseño y presentaciones de motores y apariencia las personas también fueron enamorándose de estas máquinas, viendo la comodidad y rapidez que ofrecían.

#### **b) Década de 1920 y 1930**

Las motocicletas se convirtieron en vehículos que eran cada vez más sofisticadas y veloces esto valió la popularidad frente a los demás transportes de la época fue en estos años que aparecieron motocicletas como la Speed Twin de Triumph y la Brough Superior de doble cilindro.

#### **c) Década de 1960 y 1980**

La inclusión en el mercado de las motocicletas más destacada fue la de las motos japonesas modelos como la Honda CB450 y la Suzuki T500 denominada superbike, los fabricantes europeos también vieron el potencial del mercado de las motocicletas y entraron en él con modelos extravagantes y nuevos.

#### **d) Década de 1990**

Las superbikes mejoraron siendo mucho más rápidas llegando a alcanzar velocidades de más de 241Km/h, los avances tecnológicos estaban allí para todos aquéllos que podían permitírselos como los pistones ovalados de Honda o las suspensiones delanteras sin horquilla de Yamaha y Bimota, para los que buscaban velocidad pura lo mejor que había en el mercado era la aerodinámica de la Hayabusa de Suzuki, (19).

### **1.4 Historia de la comercialización de motos a nivel nacional**

La utilización de motocicletas presenta un acelerado crecimiento en los últimos 10 años y está por alcanzar el millón de unidades, según las

estadísticas del Registro Fiscal de Vehículos, de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

Al 28 de febrero 2014, la SAT contabiliza 981 mil 243 unidades de este tipo inscritas en el Registro, esto quiere decir que para alcanzar el millón solo hace falta la colocación en el mercado de 19 mil unidades. El promedio de venta mensual por parte de los distribuidores fue de ocho mil 177 durante el 2014, por su naturaleza de fácil acceso de financiamiento las motos han tenido una fuerte expansión.

El crecimiento de las motocicletas del 2005 a febrero 2014, el parque de motocicletas mantiene una tasa de crecimiento expansiva del 485%. Hace 10 años, la SAT registró un parque de 167 mil 643, y durante ese periodo se sumaron 813 mil 600 nuevas unidades de dos ruedas. Cada año en promedio la demanda es de 98 mil 124 motos nuevas por parte de los clientes, las motocicletas tienen una participación del 35% del total del parque vehicular del país, que es de dos millones 771 mil automotores (20).

### **1.5 Las motocicletas**

Una motocicleta es un vehículo destinado al transporte con un espacio para dos personas, consta de dos ruedas y de un cuadro, que constituye la estructura fundamental del vehículo, normalmente la rueda delantera se encarga de la dirección y la rueda posterior se ocupa de la tracción, disponen de un cambio de tres a cinco velocidades en español se le conoce mediante la abreviatura moto, la estructura se compone de el chasis, el motor, transmisión, ruedas, frenos.

El chasis es la columna vertebral de la moto al cual todos los componentes son instalados y conectados provee puntos de apoyo para el motor y el

tanque de gasolina, está construido preferentemente en acero ó aluminio o en magnesio carbono ó titanio, la rigidez y geometría del chasis es vital para su estabilidad debe ser liviano pero lo suficientemente fuerte para soportar todos los componentes de la moto.

El motor de una moto es su corazón propulsada por un motor de gasolina de dos o cuatro tiempos (2T y 4T), posicionado de modo transversal es decir el cigüeñal es perpendicular a la marcha independientemente del número de cilindros, la lubricación se hace de modo común para el motor y el cambio, la alimentación se hace por carburador por medio de la inyección de combustible el encendido del motor hoy en día es totalmente electrónico.

La transmisión del movimiento que impulsa a la moto se efectúa por una cadena engranada en unos piñones y conectada con el eje de la rueda trasera va engrasada para que se desgaste menos y su funcionamiento sea más silencioso, disponen generalmente de cambio de marchas que se controla mediante una de las empuñaduras del manillar o mediante una palanca accionada con el pie

Las ruedas transmiten las fuerzas de conducción, frenado y dirección, la conducción se lleva a cabo por la articulación de la rueda delantera que gira según un eje vertical consiguiendo mediante basculación sobre la vertical la trayectoria en curva requerida por el conductor, va controlada por un manillar sobre el que están instalados los dispositivos necesarios para control de la motocicleta las palancas de accionamiento del freno delantero, embrague, interruptores de las luces, el diámetro en las ruedas puede estar comprendido entre 21" para motos todo terreno ó enduro y 8" en motos pequeñas y una anchura entre 5 cm hasta 210 mm.

Tubo de escape mediante esta pieza la motocicleta puede expulsar los gases quemados durante la combustión está constituido por un colector de escape que recoge los gases de escape en salida de los cilindros prolongado por un dispositivo de evacuación, sirve para reducir el ruido y la contaminación (22).

### **1.5.1 Tipos de motocicletas**

Se clasifican en varios tipos según las necesidades de cada persona y el uso que le quieran dar al vehículo los estilos comúnmente utilizados son los siguientes:

#### **a) Motos Deportivas**

Están equipadas en su mayoría de un carenado (carrocería) que mejora su aerodinámica con el fin de alcanzar altas velocidades habitualmente por encima de los 250km/h o incluso más de 300km/h en los modelos más exóticos. La posición de conducción de una moto deportiva es usualmente muy agresiva en el sentido de que obliga al cuerpo a estar muy adelantado de esta manera se gana estabilidad en la dirección y se facilita la aerodinámica, son las que tienen mejor relación entre peso y potencia.

#### **b) Motos Naked**

Se incluyen las motos que tienen diseño sin carenado es decir carrocería y que son exclusivas de ciudad aunque también sirven por su potencia disfrutar de la ruta. Son motos de Alto Cilindraje 300cc o más y suelen tener mucha potencia, son ideales para sentir la mecánica de la moto desde todas las perspectivas.

### **c) Motos de Calle**

Tienen diseño sin carenado es decir carrocería son todas aquellas motos de baja cilindrada 100cc a 250cc, están diseñadas para uso de ciudad ya sea como transporte o trabajo, facilitan su manejo en ciudades congestionadas son livianas y ágiles, muy económicas tanto por su precio como por su consumo.

### **d) Motos Cross**

Se caracterizan por su capacidad para circular por terrenos irregulares tienen las suspensiones con más recorrido que otro tipo de motos y se aplica toda la potencia para sacarle la mayor aceleración posible ya que no hace falta que tengan mucha velocidad. Son motos que no están homologadas para circular por las calles ya que carecen de faros, matrícula.

### **e) Motos Choppers**

Es creada removiendo o cortando chopping partes innecesarias de la moto, se basa en la poca utilidad de elementos como los cristales, guardabarros delantero, grandes luces, topes direccionales, parachoques, grandes asientos.

### **f) Motos Scooters**

Motocicleta con un cuadro abierto en la que el conductor se sienta sobre el motor suelen tener carrocería incluyendo una protección frontal para las piernas y un cuerpo que oculta toda o la mayor parte de la mecánica. El diseño clásico del Scooter presenta un suelo plano para los pies del conductor y un espacio de almacenaje integrado (19).

## **1.5.2 Usos más comunes de las motocicletas**

- Son utilizadas por las compañías clasificadas como comida rápida.

- Las empresas que se dedican al servicio de mensajería.
- Los trabajadores para el uso diario.
- Las personas que realizan carreras de motos.
- Los jóvenes como un vehículo considerado como pasatiempo.
- Las mujeres que son las que utilizan más las pasolas para ir a lugares como el mercado, universidad, dejar los niños a la escuela.

## **1.6 Legislación aplicable**

Dentro de la legislación que se rigen las empresas comercializadoras de motocicletas en Guatemala son las siguientes:

### **1.6.1 Asamblea Nacional Constituyente, Constitución Política de la República de Guatemala, Reformado por Acuerdo Legislativo No. 18-93 del 24 de Noviembre de 1993**

En el artículo 43 indica “Se reconoce la libertad de industria, de comercio y de trabajo, salvo las limitaciones que por motivos sociales o de interés nacional impongan las leyes” (1:12).

### **1.6.2 Congreso de la República de Guatemala Decreto Número 2-70, Código de Comercio y sus Reformas**

En Guatemala las empresas se constituyen en comerciantes individuales y sociedades. El código de comercio menciona en el artículo 6 “Tienen capacidad para ser comerciantes las personas individuales y jurídicas que conforme al Código Civil, son hábiles para contratar y obligarse” (2:2).

La empresa está constituida de forma mercantil como una sociedad anónima tiene el capital dividido y representado por acciones nominativas, inscrita en el Registro Mercantil, la cual tiene personalidad jurídica propia y distinta de

los socios individualmente considerados, conformada por socios que son los accionistas de la entidad, se rige por las estipulaciones de la escritura social y el código de comercio de Guatemala (1:4).

### **1.6.3 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 10-2012, Ley de Actualización Tributaria Libro I, Impuesto Sobre la Renta**

En el libro I indica “Se decreta un impuesto sobre toda renta que obtengan las personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios que se especifiquen en este libro, sean éstos nacionales o extranjeros, residentes o no en el país el impuesto se genera cada vez que se producen rentas gravadas” (3:2).

“Constituye hecho generador del Impuesto Sobre la Renta regulado en el presente título, la obtención de rentas provenientes de actividades lucrativas realizadas con carácter habitual u ocasional por personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios que se especifican en este libro, residentes en Guatemala” (3:9).

“Se entiende por actividades lucrativas las que suponen la combinación de uno o más factores de producción, con el fin de producir, transformar, comercializar, transportar o distribuir bienes para su venta o prestación de servicios, por cuenta y riesgo del contribuyente”(3:9).

Sujetos pasivos del impuesto “Son contribuyentes las personas individuales, jurídicas y los entes o patrimonios, residentes en el país, que obtengan rentas afectas en este título” (3:10).

Se establecen los siguientes regímenes para las rentas de actividades lucrativas:

1. Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas.
2. Régimen Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas (3:11).



**a) “Obligaciones del contribuyente para el régimen de actividades lucrativas**

Los contribuyentes que estén obligados a llevar contabilidad completa de acuerdo con el Código de Comercio y este libro, deben atribuir los resultados que obtengan en cada periodo de liquidación de acuerdo con el sistema contable de lo devengado, tanto para los ingresos como para los costos y gastos, excepto en los casos especiales autorizados por la Administración Tributaria”. (3:34).

“Se entiende por sistema contable de lo devengado, el sistema contable consistente en registrar los ingresos o los costos y gastos en el momento en que nacen como derechos u obligaciones y no cuando se hacen efectivos” (3:34).

“Los contribuyentes deben preparar y tener a disposición de la Administración Tributaria el balance general, el estado de resultados, el estado de flujos de efectivo y el estado de costo de producción, este último cuando se lleve contabilidad de costos todos a la fecha de cierre de cada periodo de liquidación definitiva anual. Dichos estados financieros deben ser debidamente auditados cuando corresponda” (3:34).

**1.6.4 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 1441, Código de Trabajo y sus Reformas**

Las empresas que tengan a disposición trabajadores para llevar a cabo las actividades del giro del negocio se rigen por este código.

Contrato individual de trabajo en el artículo 18 define “Sea cual fuere su denominación, es el vínculo económico-jurídico mediante el que una persona (trabajador), queda obligada a prestar a otra (patrono), sus servicios

personales o a ejecutarle una obra, personalmente, bajo la dependencia continuada y dirección inmediata o delegada de esta última, a cambio de una retribución de cualquier clase o forma” (4:28).

Artículo 61, Enviar dentro del improrrogable plazo de los dos primeros meses de cada año a la dependencia administrativa correspondiente del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, un informe de forma magnético, que debe de contener los datos y sueldos de los colaboradores (4:49).

#### **1.6.5 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus Reformas**

En el capítulo I materia del impuesto indica “Se establece un Impuesto al Valor Agregado sobre los actos y contratos gravados por las normas de la presente ley, cuya administración, control, recaudación y fiscalización corresponde a la Dirección General de Rentas Internas” (5:1).

#### **Formas en que es generado el Impuesto al Valor Agregado**

- “La venta o permuta de bienes muebles o de derechos reales constituidos sobre ellos.
- La prestación de servicios en el territorio nacional.
- Las importaciones.
- El arrendamiento de bienes muebles e inmuebles.
- Las adjudicaciones de bienes muebles e inmuebles en pago.
- Los retiros de bienes muebles efectuados por un contribuyente o por el propietario, socios, directores o empleados de la respectiva empresa para su uso o consumo personal o de su familia, ya sean de su propia producción o comprados para la reventa, o la autoprestación de servicios, cualquiera que sea la naturaleza jurídica de la empresa.

- La destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventario, salvo cuando se trate de bienes perecederos, casos fortuitos, de fuerza mayor o delitos contra el patrimonio. Cuando se trate de casos fortuitos o de fuerza mayor, debe hacerse constar lo ocurrido en acta notarial. Si se trata de casos de delitos contra el patrimonio, se deberá comprobar mediante certificación de la denuncia presentada ante las autoridades policiales y que hayan sido ratificadas en el juzgado en cualquier caso deberán registrarse estos hechos (5:3).

**a) Tarifa única**

“Los contribuyentes afectos a las disposiciones de esta ley pagarán el impuesto con una tarifa del doce por ciento (12%) sobre la base imponible. La tarifa del impuesto en todos los casos deberá estar incluida en el precio de venta de los bienes o el valor de los servicios” (5:9).

**b) Débito fiscal**

Es la suma del impuesto cargado por el contribuyente en las operaciones afectas realizadas en el periodo impositivo respectivo.

**c) Crédito fiscal**

“Es la suma del impuesto cargado al contribuyente por las operaciones afectas realizadas durante el mismo periodo” (5:12-13).

**d) Del impuesto a pagar**

“La suma neta que el contribuyente debe enterar al fisco en cada periodo impositivo, es la diferencia entre el total de débitos y el total de créditos fiscales generados” (5:16).

Los contribuyentes afectos al impuesto de esta ley están obligados a emitir con caracteres legibles y permanentes o por medio electrónico, los siguientes documentos:

- “Facturas, por las ventas, permutas, arrendamientos, retiros, destrucción, pérdida, o cualquier hecho que implique faltante de inventario cuando constituya hecho generador de este impuesto, y por los servicios que presten los contribuyentes afectos, incluso respecto de las operaciones exentas o con personas exentas.
- Facturas de Pequeño Contribuyente, para el caso de los contribuyentes afiliados al Régimen de Pequeño Contribuyente establecido en esta Ley.
- Notas de débito, para aumentos del precio o recargos sobre operaciones ya facturadas.
- Notas de crédito, para devoluciones, anulaciones o descuentos sobre operaciones ya facturadas.
- Otros documentos que, en casos concretos y debidamente justificados, autorice la Administración Tributaria para facilitar a los contribuyentes el adecuado cumplimiento en tiempo de sus obligaciones tributarias” (5:28).

“Los contribuyentes que sean calificados por la Administración Tributaria como especiales, deberán presentar en forma electrónica, cada seis meses, como máximo, informe detallado de las compras y ventas efectuadas en dicho periodo semestral, en forma cronológica” (5:42).

#### **1.6.6 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 73-2008, Ley del Impuesto de Solidaridad**

“Se establece un Impuesto de Solidaridad, a cargo de las personas individuales o jurídicas, los fideicomisos, los contratos de participación, las sociedades irregulares, las sociedades de hecho, el encargo de confianza,

las sucursales, las agencias o establecimientos permanentes o temporales de personas extranjeras que operen en el país, las copropiedades, las comunidades de bienes, los patrimonios hereditarios indivisos y de otras formas de organización empresarial, que dispongan de patrimonio propio, realicen actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos” (6:1).

En el caso de los contribuyentes cuyo activo neto sea más de cuatro (4) veces a sus ingresos brutos, aplicarán la base imponible de los ingresos brutos” (6:4).

#### **1.6.7 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 37-92, Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos y sus Reformas**

“Están afectos los documentos que contengan los actos y contratos siguientes:

Los contratos civiles y mercantiles, los documentos otorgados en el extranjero que hayan de surtir efectos en el país, al tiempo de ser protocolizados, de presentarse ante cualquier autoridad o de ser citados en cualquier actuación notarial, documentos públicos o privados cuya finalidad sea la comprobación del pago con bienes o sumas de dinero.

Los comprobantes de pago emitidos por las aseguradoras o afianzadoras, por concepto de primas pagadas o pagos de fianzas correspondientes a pólizas de toda clase de seguro o de fianza. Los comprobantes por pagos de premios de loterías, rifas y sorteos practicados por entidades privadas y públicas, recibos o comprobantes de pago por retiro de fondos de las

empresas o negocios, para gastos personales de sus propietarios o por viáticos no comprobables.

Los documentos que acreditan comisiones que pague el estado por recaudación de impuestos, compras de especies fiscales y cualquier otra comisión que establezca la ley” (7:2).

“En el caso del pago de dividendos o utilidades en efectivo, en especie o acreditamiento en cuentas contables y bancarias, se emitan o no comprobantes del pago, a través de cupones u otro medio que documente la distribución de utilidades, el pago del impuesto deberá efectuarse en el momento en que se reciba el pago en efectivo, en especie o acreditamiento, independientemente de que se emita documento o se realice la operación contable. Quien pague o acredite en cuenta dividendos o utilidades, retendrá sobre el valor del pago o acreditamiento el impuesto establecido en esta Ley, debiendo emitir la constancia de retención respectiva y enterar el impuesto por medio de declaración jurada, en forma mensual, dentro de los primeros quince (15) días del mes siguiente a aquél en que realizó el pago, por los medios que la Administración Tributaria determine” (7:9).

#### **1.6.8 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 6-91, Código Tributario y sus Reformas**

La presente ley en su capítulo III menciona, “Tributos son las prestaciones comúnmente en dinero que el Estado exige en ejercicio de su poder tributario, con el objeto de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines” (8:5).

En el apartado capítulo I disposiciones generales indica “La obligación tributaria constituye un vínculo jurídico, de carácter personal, entre la

Administración Tributaria y otros entes públicos acreedores del tributo y los sujetos pasivos de ella. Tiene por objeto la prestación de un tributo, surge al realizarse el presupuesto del hecho generador previsto en la ley y conserva su carácter personal a menos que su cumplimiento se asegure mediante garantía real o fiduciaria, sobre determinados bienes o con privilegios especiales” (8:6).

“Los contribuyentes o responsables, están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales impuestos por este código o por normas legales especiales; asimismo, al pago de intereses y sanciones pecuniarias, en su caso” (8:9).

“Prescripción, el derecho de la Administración Tributaria para hacer verificaciones, ajustes, rectificaciones o determinaciones de las obligaciones tributarias, liquidar intereses y multas y exigir su cumplimiento y pago a los contribuyentes o los responsables, deberá ejercitarse dentro del plazo de cuatro (4) años” (8:18).

“La solvencia fiscal es el documento por medio del cual la Administración Tributaria hace constar que a la fecha de su expedición, un contribuyente se encuentra al día en el cumplimiento de sus deberes tributarios formales y ha pagado los adeudos tributarios líquidos y exigibles. Este documento no prejuzga que el contribuyente hubiere determinado su obligación tributaria en forma correcta ni limita que la Administración Tributaria pueda fiscalizar dichos periodos” (8:22).

“Los contribuyentes y responsables están obligados a facilitar las tareas de determinación, recaudación, fiscalización e investigación que realice la Administración Tributaria y en especial deberán:

1. Cuando las leyes lo establezcan:
  - a) Llevar los libros y registros referentes a las actividades y operaciones que se vinculen con la tributación.
  - b) Inscribirse en los registros respectivos, aportando los datos y documentos necesarios y comunicar las modificaciones de los mismos.
  - c) Presentar las declaraciones que correspondan y formular las ampliaciones o aclaraciones que les fueren solicitadas.
  - d) Cumplir con cualquier otro deber formal que establezcan las disposiciones legales respectivas.
  
2. Facilitar a los funcionarios fiscales autorizados, las inspecciones o verificaciones en cualquier local, establecimientos comerciales o industriales, oficinas, depósitos contenedores, cajas registradoras y archivos, así como camiones, tanques, buques, aeronaves y otros medios de transporte.
  
3. Permitir que la Administración Tributaria revise las declaraciones, informes y documentos, comprobantes de mercaderías, relacionados con hechos generadores de obligaciones tributarias.
  
4. Comunicar cualquier cambio de la situación tributaria de los contribuyentes o responsables.
  
5. Concurrir a las oficinas tributarias cuando su presencia sea requerida, siempre que en la citación se haga constar el objeto de la diligencia.
  
6. Proporcionar a la Administración Tributaria la información que le requiera referente a actos, contratos u otros hechos o relaciones mercantiles con



terceros, generadores de tributos, siempre que no se viole la garantía de confidencialidad.

Conservar en forma ordenada, mientras no haya transcurrido el plazo de prescripción, libros, documentos y archivos, estados de cuenta bancarios o sistemas informáticos del contribuyente” (8:47-48).

#### **1.6.9 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 20-2006, Disposiciones Legales para el Fortalecimiento de la Administración Tributaria y sus Reformas**

Los contribuyentes que conforme a la normativa de la Administración Tributaria se encuentren calificados como contribuyentes especiales, se constituyen en agentes de retención del Impuesto al Valor Agregado conforme a la presente ley. Desde el momento en que la Administración Tributaria le hubiere notificado al contribuyente especial su activación como agente de retención, al realizar compras de bienes o adquisición de servicios a sus proveedores, pagará al vendedor o prestador del servicio, el ochenta y cinco por ciento del Impuesto al Valor Agregado y le retendrá el quince por ciento de dicho impuesto. La totalidad del impuesto retenido, lo deben enterar a la Administración Tributaria dentro de los primeros quince días hábiles del mes inmediato siguiente, a aquel en el que se realice la retención.

Por las ventas de bienes o prestación de servicios al contado, el vendedor o prestador de servicios deberá extender la factura y el contribuyente le entregará a éste una constancia de retención prenumerada, por el quince por ciento del Impuesto al Valor Agregado retenido (9:4).

**a) Los agentes de Retención tienen las siguientes obligaciones:**

- “Efectuar las retenciones establecidas en la ley, cuando deban actuar como agentes de retención.
- Enterar la totalidad del impuesto retenido y presentar ante la Administración Tributaria, dentro de los primeros quince (15) días hábiles del mes inmediato siguiente, a aquel en el que se realice la retención, una declaración jurada como agente retenedor que contenga el Número de Identificación Tributaria, nombre, denominación o razón social del proveedor de bienes o servicios, el porcentaje de retención y valor retenido y la fecha de cada retención realizada. La referida declaración deberá ser presentada mensualmente aún y cuando no hubiere efectuado retención alguna durante el mes que declara.
- Llevar en la contabilidad un registro auxiliar con el detalle completo de las retenciones efectuadas.
- Entregar la constancia de retención prenumerada y autorizada por cada operación sujeta a retención del Impuesto al Valor Agregado, o de forma consolidada cuando el proveedor haya realizado más de una transacción con el agente de retención durante el mismo mes calendario, a excepción de lo establecido en el artículo 3, se entrega de forma mensual. Dicho documento deberá contener el nombre, razón o denominación social y Número de Identificación Tributaria del contribuyente que soportó la retención, importe neto del bien o servicio adquirido, porcentaje de retención aplicado y monto del impuesto retenido y el número de la factura emitida o número de la transacción realizada (9:6).

**1.6.10 Congreso de la República de Guatemala Decreto Número 34-96,  
Ley del Mercado de Valores y Mercancías y sus Reformas**

Las sociedades de Inversión son mercantiles y tienen por objeto lo siguiente:

- La adquisición, transmisión o negociación de valores, mercancías y con
- La adquisición, transmisión o negociación de valores emitidos en serie o en masa, inscritos o no para oferta pública.
- La gestión e inversión de recursos en efectivo, bienes, derechos de crédito, documentados o no, negociados mediante contratos e instrumentos como mercancías y contratos.

Todo lo anterior, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista, por medio de ofertas públicas debidamente inscritas (10:29).

**1.6.11 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número  
10-2012, Ley de Actualización Tributaria Libro II, Impuesto  
Específico a la Primera Matrícula de Vehículos Automotores  
Terrestres**

**a) Artículo 108, Materia del impuesto**

“Se establece un Impuesto Especifico a la Primera Matrícula de Vehículos Automotores Terrestres que sean nacionalizados, se ensamblen o se produzcan en el territorio nacional. Hecho generador, el impuesto se genera con la primera inscripción en el Registro Fiscal de Vehículos, de los vehículos automotores terrestres nacionalizados, ensamblados o producidos en Guatemala.

Se entiende como primera matrícula, la primera inscripción en el Registro Fiscal de Vehículos, de los vehículos automotores terrestres, con las características del vehículo y los datos del propietario del mismo.

Para efectos de este impuesto, se entiende como vehículos automotores terrestres nuevos, a los del modelo del año en curso y del año siguiente al año en curso; y como vehículos automotores terrestres usados, a los de modelos anteriores al año en curso. El año del modelo de los vehículos automotores terrestres será determinado mediante la verificación del Número de Identificación Vehicular (VIN por sus siglas en inglés), que debe constar físicamente en los vehículos que ingresen al territorio nacional, y en los documentos de importación” (11:57).

**b) Artículo 111, Obligaciones del sujeto pasivo**

- Pagar el Impuesto Específico a la Primera Matrícula de Vehículos Automotores Terrestres por los medios que ponga a disposición la Administración Tributaria.
- Suministrar y documentar los datos y características del vehículo automotor terrestre del cual solicita su inscripción en el Registro Fiscal de Vehículos.
- Realizar su inscripción ante el Registro Fiscal de Vehículos dentro del plazo legal, en su calidad de propietario (11:58).

En el capítulo IV indica la base imponible para el cálculo del impuesto y el tipo impositivo que se debe aplicar. Para vehículos terrestres nuevos, ensamblados o fabricados en el extranjero la base imponible es el valor de importación definido como la adición del seguro y flete al valor del vehículo, reportado por los fabricantes o los importadores.

Para el caso de los vehículos automotores terrestres nuevos, ensamblados o fabricados en Guatemala, la base imponible es el valor del vehículo consignado en la factura emitida por el ensamblador o el fabricante (11:59).

A continuación se presenta un cuadro que indica en el libro II capítulo IV los tipos de impositivos a aplicar según el tipo de vehículo.

**Cuadro 1**

**Tipos Impositivos, Impuesto Específico a la Primera Matrícula**

No.	DESCRIPCIÓN	TIPO IMPOSITIVO
1	Vehículos de turismo y demás vehículos o automóviles diseñados principalmente para el transporte de personas con capacidad hasta de cinco personas incluido el conductor, con o sin tracción en las cuatro ruedas, de competencias deportivas, tricimotos (trimotos) y cuadriciclos (cuatrimotos).	20%
2	Carros fúnebres.	20%
3	Vehículos con capacidad de transporte de seis a nueve personas, incluido el conductor, incluso con tracción en las cuatro ruedas, tres o cuatro puertas laterales, piso plano, y compuerta o puertas traseras.	15%
4	Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas, incluido el conductor.	5%
5	Vehículos con tracción en las cuatro ruedas y caja de transferencia de dos rangos incorporada	15%
6	Ambulancias y camiones de bomberos	5%
7	Vehículos especiales para el transporte de personas en campos de golf y similares	20%
8	Volquetes automotores diseñados para utilizarlos fuera de la red de carreteras	5%
9	Tractores, incluido los tractores (cabezales) de carretera	5%
10	Vehículos, automóviles para transporte de mercancías con carga máxima inferior o igual a dos punto cinco (2.5) toneladas	5%
11	Vehículos automóviles para transporte de mercancías con carga máxima superior a dos punto cinco (2.5) toneladas	5%
12	Vehículos cisternas, frigoríficos, y recolectores de basura	10%
13	Vehículos automóviles para usos especiales, excepto los concebidos principalmente para transporte de personas o mercancías (por ejemplo: vehículos para reparaciones, camiones grúa, camiones hormigonera, vehículos barredera, vehículos esparcidos, vehículos taller, vehículos radiológicos)	20%
14	Vehículos híbridos y eléctricos para el transporte de personas, mercancías, frigoríficos, cisternas, recolectores de basura o usos especiales	5%
15	Motocicletas (incluidos los ciclomotores, bicimotos) y velocípedos equipados con motor de émbolo (pistón) alternativo de cualquier cilindrada	10%

Fuente: Decreto 10-2012, Ley de actualización tributaria libro II, pág. 60

**1.6.12 Congreso de la República de Guatemala Decreto Número 70-94,  
Ley Sobre el Impuesto de Circulación de Vehículos Terrestres  
Marítimos y Aéreos y sus Reformas**

**a) Artículo 1, Impuesto**

“Se establece un impuesto anual sobre circulación de vehículos terrestres, marítimos y aéreos, que se desplacen en el territorio nacional, las aguas y espacio aéreo comprendido dentro de la soberanía del Estado” (12:1).

Para los efectos de la aplicación del impuesto sobre circulación de vehículos, estos se clasifican en las siguientes categorías:

- Terrestres
- Marítimos
- Aéreos

Para efecto de esta tesis se toman en cuenta la clasificación de vehículos terrestres la cual en el artículo 3, indica los tipos de usos en que se dividen:

- a) Particular
- b) De alquiler
- c) Comerciales
- d) De transporte urbano de personas
- e) De transporte extraurbano de personas y/o carga
- f) Para uso agrícola
- g) Para uso industrial
- h) Para uso de construcción
- i) Motocicletas
- j) Bicicletas
- k) Remolques de uso recreativo sin motor

- l) Semirremolque para el transporte sin motor
- m) Remolques para el transporte sin motor (12:2).

En el capítulo II indica la base imponible y el tipo de impositivo que se debe aplicar para el cálculo del impuesto de los vehículos de serie particular.

La base imponible aplicable para los vehículos de la serie particular se establece sobre el valor de los mismos, para la determinación del impuesto se aplicarán sobre la base imponible los siguientes tipos impositivos:

### Cuadro 2

#### Tipos impositivos aplicables a la base imponible del vehículo

No	Modelo del vehículo	Tipo impositivo
1	Del año en curso o del año siguiente	2.0%
2	De un año un día a dos años	1.8%
3	De dos años un día a tres años	1.6%
4	De tres años un día a cuatro años	1.4%
5	De cuatro años un día a cinco años	1.2%
6	De cinco años un día a seis años	1.0%
7	De seis años un día a siete años	0.8%
8	De siete años un día a ocho años	0.6%
9	De ocho años un día a nueve años	0.4%
10	De nueve años un día y más años	0.2%

Decreto 70-94, Ley del Impuesto sobre circulación de vehículos, artículo 10, pág. 5.

## **CAPÍTULO II**

### **PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA**

#### **2.1 Norma Internacional de Contabilidad No 1**

“Establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores como con los de otras entidades, contiene requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido” (14:816).

##### **2.1.1 Definición de Estados Financieros**

“Es proporcionar información financiera sobre la entidad que informa que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Esas decisiones conllevan, comprar, vender o mantener patrimonio e instrumentos de deuda y proporcionar o liquidar préstamos y otras formas de crédito”. Las expectativas de inversores, prestamistas y otros acreedores sobre rentabilidades dependen de su evaluación del importe, calendario e incertidumbre sobre las entradas de efectivo neta futura a la entidad, necesitan información que les ayude a evaluar las perspectivas de ingreso de la empresa (15:28).

##### **2.1.2 Finalidad de los Estados Financieros**

“Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad” (14:819). El Estado de Situación Financiera con sus activos, patrimonio y pasivos ayuda



a la empresa a mostrar la situación económica en la que se encuentra actualmente, el Estado de Resultados muestra si en el periodo actual obtuvo ganancia o pérdida a la vez hacer comparaciones con datos de años anteriores, el Estado de Cambios en el Patrimonio su fin es mostrar las variaciones de los elementos que componen el patrimonio en un periodo determinado, tener el control de las inversiones y pago de dividendos. Los Flujos de Efectivo sirve como un indicador de liquidez de la empresa que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento, las Notas a los Estados Financieros representan aclaraciones de hechos cuantificables que a simple vista no se pueden ver en las cuentas.

### **2.1.3 Objetivo de los Estados Financieros**

“El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios 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 les han sido confiados.

Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad:

- a) Activos
- b) Pasivos
- c) Patrimonio
- d) Ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas.
- e) Aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales.
- f) Flujos de efectivo” (14:819).

Las Normas Internacionales de Información Financiera en el marco conceptual menciona, la presentación de los elementos que conforman el estado de situación financiera. Los activos y pasivos pueden ser clasificados según su naturaleza o de acuerdo con su función en el negocio de la entidad, a fin de presentar la información de la forma más útil a los usuarios para los propósitos de toma de decisiones económicas.

Los elementos relacionados directamente con la medida de la situación financiera son los activos, los pasivos y el patrimonio.

**a) Activo**

“Es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos” (15:43).

Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo pueden llegar a la entidad por diferentes vías.

- Utilizado aisladamente, o en combinación con otros activos, en la producción de bienes y servicios a vender por la entidad.
- Intercambiado por otros activos.
- Utilizado para satisfacer un pasivo; o
- Distribuido a los propietarios de la entidad (15:45).

Los activos generan beneficios futuros a la entidad ya sea incorporado en el producto o cuando este es vendido, como los ejemplos que se muestran a continuación:

- El efectivo que está en caja y bancos puede ser utilizado para cancelar una deuda que se tiene con proveedores, cancelar un préstamo ya sea a corto o largo plazo, cancelar sueldos de los empleados y directores, pagar el arrendamiento es así como un activo satisface a un pasivo a un determinado tiempo ambos se pueden intercambiar para saldar deudas.
- La maquinaria empleada en el proceso de producción de la materia prima está generando un valor agregado a ese producto que cuando sea vendido dará utilidades a la entidad.
- Los inventarios pueden permanecer cierto tiempo en stock pero cuando la mercadería sea vendida a la empresa ingresará efectivo y si fuera el caso una cuenta por cobrar a un tiempo razonable, por eso se considera un beneficio futuro.
- Los clientes si la política de cobro es de 30 días la empresa cada mes tendrá una liquidez disponible que podrá utilizar para comprar mercaderías, tener flujos para pago a proveedores o cancelar otras obligaciones.

#### **b) Pasivo**

“Es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos” (15:43).

La cancelación de una obligación presente implica que la entidad entrega unos recursos, que llevan incorporados beneficios económicos, para dar cumplimiento a la reclamación de la otra parte. En el marco conceptual de las

NIIF indica “La cancelación de un pasivo actual puede llevarse a cabo de varias maneras.

- (a) Pago de efectivo.
- (b) Transferencia de otros activos.
- (c) Prestación de servicios.
- (d) Sustitución de ese pasivo por otra deuda; o
- (e) Conversión del pasivo en patrimonio.
- (f) La renuncia o la pérdida de los derechos por parte del acreedor” (15:46).

### **c) Patrimonio**

Es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos (15:43).

Los elementos relacionados directamente con la medida de la ganancia son los ingresos generados de las ventas y los gastos incurridos en el periodo.

### **d) Ingresos**

“Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.

El fin de toda empresa es generar ganancias la mayor fuente de ingresos se deriva de la venta de bienes y servicios, cuando la venta es al contado ingresa efectivo y genera beneficios económicos futuros porque con el efectivo adquirido se puede comprar más mercaderías, adquirir activos. Se refiere a incremento al valor de los activos porque cuando se invierte en remodelaciones al edificio se le da un valor agregado, en la actualidad la

sistematización de la maquinaria día con día es más avanzada al invertir en ese tipo de maquinaria el producto es de mejor calidad, aumenta el valor del activo y por ende la vida útil.

Ejemplos de formas de ingresos para una empresa:

- La venta de bienes.
- La venta de prestación de servicios.
- La cartera de clientes cuando se perciba el dinero es un beneficio para la entidad.
- La maquinaria de producción cuando se invierte en herramientas actualizadas, tendrá capacidad para producir más y el tiempo de vida será mayor a lo estipulado.
- La publicidad dará a la empresa un beneficio futuro ya que el resultado será aumentar las ventas.
- La venta de un inmueble con el efectivo adquirido se puede utilizar para la inversión en otra sociedad o comprar acciones” (15:48).

#### **e) Gastos**

“Son las decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio” (15:48).

Para que la entidad lleve a cabo la actividad de generar ingresos conlleva una serie de gastos que son necesarios, entre ellos se menciona el salario de los empleados, la publicidad, los gastos fijos y variables, en cuanto a las disminuciones del valor de los activos la maquinaria y los vehículos por el

uso diario que se les da sufren un desgaste repercutiendo que su valor en libros con el tiempo sea menor.

Ejemplos de gastos de una empresa

- Cancelación de sueldos de los empleados de la empresa.
- Capacitaciones al personal de ventas.
- Pago de comisiones sobre ventas realizadas.
- Servicios de auditoría externa para que los informes vayan auditados.
- Gastos fijos como: energía eléctrica, alquiler, agua, teléfono.
- Amortización de licencias del equipo de cómputo de la entidad.
- Depreciaciones de los activos: vehículos, maquinaria edificio, mobiliario.

#### **f) Reconocimiento de los elementos en los Estados Financieros**

Se denomina reconocimiento al proceso de incorporación, en el Estado de Situación Financiera o en el Estado de Resultados, de una partida que cumpla la definición del elemento correspondiente.

Debe ser objeto de reconocimiento toda partida que cumpla la definición de elemento siempre que: Sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a la entidad o salga de ésta. El elemento tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

#### **g) Reconocimiento de activos**

Se reconoce un activo en el Estado de Situación Financiera cuando es probable que se obtengan de los mismos beneficios económicos futuros para la entidad, y además el activo tiene un costo o valor que puede ser medido con fiabilidad.

Un activo no es objeto de reconocimiento en el balance cuando se considera improbable que del desembolso correspondiente se vayan a obtener beneficios económicos en el futuro. En lugar de ello, tal transacción lleva al reconocimiento de un gasto en el Estado de Resultados, este tratamiento contable no implica que la intención de la gerencia al hacer el desembolso fuera otra que la de generar beneficios económicos en el futuro, o que la gerencia estuviera equivocada al hacerlo (15:51).

Ejemplos de reconocimientos de activos en el Estado de Situación Financiera

- Caja y bancos.
- Cuentas por cobrar.
- Inversiones.
- Documentos por cobrar a largo plazo.
- Vehículos, maquinaria, mobiliario y equipo, edificios, tienen un costo de adquisición y valor.
- Inventarios, tiene un costo de adquisición y un valor.

Cada uno de los activos detallados cumple con los requisitos de generar beneficios económicos futuros, un costo de adquisición y un valor el cual puede ser medido con fiabilidad.

#### **h) Reconocimiento de pasivos**

Se reconoce un pasivo en el Estado de Situación Financiera cuando sea probable que del pago de esa obligación presente, se derive la salida de recursos que lleven incorporados beneficios económicos, y además la cuantía del desembolso a realizar pueda ser evaluada con fiabilidad (15:52).

La característica esencial de un pasivo es que la entidad tiene una obligación actual presente ante terceros con los cuales haya puesto de manifiesto que

está dispuesta a aceptar las responsabilidades que se deriven por la deuda obtenida.

Ejemplos de reconocimientos de pasivos en el Estado de Situación Financiera:

- Proveedores se genera de la compra de mercaderías.
- Acreedores se genera por transacciones que no provienen de la adquisición de mercaderías.
- Hipotecas a largo plazo existe un documento legal de por medio.
- Documentos por pagar a largo plazo, hay un contrato legal de por medio.
- Prestaciones laborales, se mide con fiabilidad porque el personal pertenece a la entidad.

Cada uno de estos elementos al momento de ser cancelada la deuda genera un desembolso que puede ser medido con fiabilidad debido que son recursos que están bajo control de la empresa.

#### **i) Reconocimiento de ingresos**

Se reconoce un ingreso en el estado de resultados cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso puede medirse con fiabilidad y posean un grado de certidumbre suficiente. También una de las condiciones es que los mismos deban estar acumulados o devengados (15:52).

#### **j) Reconocimiento de gastos**

Se reconoce un gasto en el estado de resultados cuando ha surgido un decremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un



decremento en los activos o un incremento en los pasivos, y además el gasto puede medirse con fiabilidad (15:52).

Ejemplos de reconocimientos de gastos en el Estado de Resultados:

- Para que una empresa este en funcionamiento debe pagar sueldos a personal administrativo.
- Para que las ventas sean vendidas debe de invertir en publicidad e incurre en gastos del personal de ventas como lo es los sueldos, derivado de lo anterior se genera el gasto de la cuota patronal laboral, intecap, las prestaciones laborales y recreatividad de los colaboradores.
- Cuando el lugar físico donde está ubicada la empresa es arrendado el alquiler es un gasto y a la vez aumenta el pasivo cuando está pendiente de cancelar.
- Por parte de la administración tienen establecido cuando el personal de ventas cumpla la meta establecida mensualmente genera un gasto para la empresa denominado comisión y un beneficio para el colaborador.
- Los gastos mencionados anteriormente están bajo control de la entidad por lo consiguiente son fiables y con seguridad se registran en el Estado de Resultados.

#### **k) Medición de los elementos de los estados financieros**

Es el proceso de determinación de los importes monetarios por los que se reconocen y llevan contablemente los elementos de los estados financieros, para su inclusión en el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados, para que se lleve a cabo es necesario la selección de una base o método particular de medición.

Los métodos para la medición de los elementos son los siguientes:

- **Costo histórico**

Los activos se registran por el importe de efectivo y otras partidas pagadas, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición. Los pasivos se registran al importe de los productos recibidos a cambio de incurrir en la obligación, es el criterio de valoración más objetivo puesto que su valor se basa en un costo conocido, como el siguiente ejemplo:

Una empresa adquiere una maquinaria por un valor actual de Q3,562,325.00, quedando pendiente de cancelar al acreedor dentro de 5 meses Q1,500.000.00. Los gastos de transporte para llevar la maquinaria a la entidad e instalación de la misma asciende a Q3,000.00, en este caso la empresa deberá reflejar un activo por Q3,565,325.00.

- **Costo corriente**

Los activos se llevan contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente. Los pasivos se llevan contablemente por el importe sin descontar de efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo que se precisaría para liquidar el pasivo en el momento presente.

El siguiente ejemplo es conforme el método de medición de costo corriente.

Una empresa invierte en la compra de un edificio en el año 2002 con un costo de adquisición de Q40,000,000.00, cuatro años después este mismo edificio en la actualidad está valorado en Q60,000.000.00 el costo corriente

es la diferencia que hay entre ambos Q20,000,000.00, este el aumento que adquirido el edificio con el paso del tiempo, el valor a pagar y registrar contablemente si se adquiere el mismo activo son los Q60,000,000.00.

- **Valor realizable o de liquidación**

Los activos se llevan contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían obtenerse, en el momento presente, por la venta no forzada de los mismos. Los pasivos se llevan a su valor de liquidación es decir los importes no descontados de efectivo o equivalentes al efectivo que se espera pagar para cancelar los pasivos en el curso normal de la operación.

Ejemplo de un activo por el método de realización o liquidación

La empresa XXX, S.A. a adquirido 500 acciones con costo unitario de Q100.00 cada una con la finalidad de negociar con ellas, contablemente están registradas a su valor inicial de Q50,000.00. Al cierre del ejercicio la cotización de las acciones en la bolsa de valores es de 110.00 cada acción, por ser un activo financiero para la venta la valoración al cierre contable de las acciones se realizará al valor razonable que es por Q55,000.00 que es el valor de mercado.

- **Valor presente**

Los activos se llevan contablemente al valor presente, descontando las entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de la operación. Los pasivos se llevan por el valor presente, descontando las salidas netas de efectivo que se espera necesitar para pagar las deudas, en el curso normal de la operación.

Ejemplo práctico método del valor presente

La empresa XXX, S.A. hace una inversión de Q100,000.00 a tres años, a una tasa del 5% anual, se desea saber el valor actual descontando los intereses que genere durante los tres años.

$$\text{Formula } VA = 100,000.00 (1+5/100)^{-3} = Q86,383.76$$

El valor presente por el cual se debiera contabilizar la inversión es por Q86,383.76, los Q13,616.24 son los intereses que va a generar durante el tiempo que la inversión se va a mantener que es por 3 años y que es necesario restarse a la inversión inicial para obtener el valor actual.

La base o método de medición más comúnmente utilizado por las entidades al preparar sus estados financieros es el costo histórico este se combina, generalmente con otras bases de medición (15:53-54).

## **2.2 Estados Financieros Completos**

La empresa debe de elaborar un juego completo de estados financieros así como lo requiere la Norma Internacional de Contabilidad 1, están conformados de la siguiente forma.

- a) Estado de situación financiera al final del periodo.
- b) Estado del resultado del periodo y otro resultado integral del Periodo.
- c) Estado de cambios en el patrimonio del periodo.
- d) Estado de flujos de efectivo del periodo.
- e) Notas que incluyan un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa (14:820).

Los Estados Financieros son de utilidad para la entidad, la información debe ser presentada fielmente, el Marco conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera indica las siguientes características:

**a) Características fundamentales**

- **Relevancia**

La información financiera relevante es capaz de influir en las decisiones tomadas por los usuarios, si tiene valor predictivo o valor confirmatorio, tiene valor predictivo si puede utilizarse como un dato de entrada en los procesos empleados por usuarios para predecir resultados, y confirmatoria si se basa en información de años anteriores para cambiar o mejorar procesos (15:35).

- **Representación fiel**

Por lo útil que es la información financiera es necesario que los fenómenos que se revelen sean verdaderos y objetivos, para ser fiel debe cumplir con ser completa, neutral y libre de error (15:36)

- **Completa**

Incluye todas las descripciones y explicaciones para que un usuario comprenda la información financiera en ocasiones algunas partidas conllevan hechos significativos, factores, circunstancias que pueden afectar su calidad y naturaleza y el proceso utilizado para determinar su valor.

- **Una descripción neutral**

No tiene sesgo en la selección o presentación de la información financiera esta debe ser relevante capaz de influir en las decisiones de los usuarios por sí sola.

- **Libre de error**

Significa que no hay errores u omisiones en la descripción del fenómeno, y que el proceso utilizado para producir la información presentada se ha seleccionado y aplicado sin errores (15:37).

**b) Aplicación de las características fundamentales**

- “Primero, identificar un fenómeno económico que tiene el potencial de ser útil a los usuarios de la información financiera de la entidad que informa.
- Segundo, identificar el tipo de información sobre ese fenómeno que sería más relevante si se encontrara disponible y pudiera ser representada fielmente.
- Tercero, determinar si esa información está disponible y puede ser representada fielmente” (15:38).

**c) Características de mejora**

- **Comparabilidad**

Es fundamental que la información financiera sea comparada de un año a otro ya que muestra las variaciones, aumentos o disminuciones que se dieron en un periodo a otro, con ello los usuarios de la información podrán elegir entre alternativas de invertir o dejar de invertir.

“La información sobre una entidad que informa es más útil si puede ser comparada con información similar sobre otras entidades y con información similar sobre la misma entidad para otro periodo u otra fecha, permite a los usuarios identificar y comprender similitudes y diferencias entre partidas” (15:38).

- **Verificabilidad**

Al verificar la información financiera se logra seguridad de los importes que se revelan y proporciona seguridad a los usuarios de la información confiando que los resultados presentados son correctos.

- **Verificación directa**

Significa comprobar un importe u otra representación mediante la observación como lo es contar efectivo.

- **Verificación indirecta**

Significa comprobar los datos de entrada de un modelo, fórmulas u otra técnica, y recalcular el resultado utilizando la misma metodología. (15:39).

- **Oportunidad**

Los responsables de la toma de decisiones dispongan a tiempo de información de forma que ésta tenga la capacidad de influir en sus decisiones, cuanto más antigua es la información, menor es su utilidad sin embargo cierta información puede continuar siendo oportuna durante un largo tiempo después del cierre de un periodo sobre el que se informa debido a que algunos usuarios pueden necesitar identificar y evaluar tendencias.

- **Comprensibilidad**

Las cuentas que conforman el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados tienen un orden por lo consiguiente se debe presentar de esa forma como su respectiva clasificación, así los usuarios puedan interpretar la información a simple vista (15:39).

- **Uniformidad en la presentación**

“Una entidad mantendrá la presentación y clasificación de las partidas en los estados financieros de un periodo a otro, a menos que:

Tras un cambio en la naturaleza de las actividades de la entidad o una revisión de sus estados financieros, se ponga de manifiesto que sería más apropiada otra presentación u otra clasificación” (14:828).

### **2.3 Estructura y contenido de los Estados Financieros**

Una entidad identificará claramente los estados financieros y los distinguirá de cualquier otra información publicada en el mismo documento, mostrará en el encabezado de cada estado financiero los datos que se presentan a continuación se repetirá en cada página que abarque y cuando sea necesario para que a simple vista sea comprensible.

#### **Información a revelar:**

- a) El nombre de la entidad u otra forma de identificación de la misma, así como los cambios relativos a dicha información desde el final del periodo precedente.
- b) Si los estados financieros pertenecen a una entidad individual o a un grupo de entidades.
- c) La fecha del cierre del periodo sobre el que se informa o el periodo cubierto por el juego de los estados financieros o notas.
- d) La moneda de presentación.
- e) El grado de redondeo practicado al presentar las cifras de los estados financieros (14:829).



### **2.3.1 Estado de Situación Financiera**

Es un documento que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, los derechos y obligaciones que tiene la entidad, está conformado por los elementos de activo, pasivo y el patrimonio neto.

### **2.3.2 Contenido del Estado de Situación Financiera**

La norma internacional de contabilidad No 1 establece que debe incluir las partidas que presenten los siguientes importes:

- a) Propiedades, planta y equipo.
- b) Propiedades de inversión.
- c) Activos intangibles.
- d) Activos financieros.
- e) Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación.
- f) Activos biológicos dentro del alcance de la NIC 41 agricultura.
- g) Inventarios.
- h) Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.
- i) Efectivo y equivalentes al efectivo.
- j) El total de activos clasificados como mantenidos para la venta.
- k) Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar.
- l) Provisiones.
- m) Pasivos financieros.
- n) Pasivos y activos por impuestos corrientes.
- o) Pasivos y activos por impuestos diferidos.
- p) Pasivos incluidos en los grupos de activos para su disposición.  
clasificados como mantenidos para la venta.
- q) Participaciones no controladoras, presentadas dentro del patrimonio.
- r) Capital emitido y reservas atribuibles a los propietarios de la controladora.

### **a) Activos corrientes**

Se entiende por activos corrientes aquellos activos que son susceptibles de convertirse en efectivo en un periodo inferior a un año, son de gran importancia en toda empresa con ellos puede adquirir mercancías, pagar nómina, y pagar sus pasivos, determina la capacidad de pago que tiene la empresa.

Una entidad clasificará un activo como corriente cuando:

- Espera realizar el activo o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación.
- Mantiene el activo principalmente con fines de negociación.
- Espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes al periodo sobre el que se informa.
- El activo es efectivo o equivalente al efectivo.

Algunos activos corrientes pueden ser:

**Caja y bancos**, es la disponibilidad inmediata en efectivo que posee una entidad, el cual puede utilizar para cancelar deudas a corto plazo.

**Inversiones**, corresponde a los recursos que la empresa ha invertido en títulos valores, acciones se deben clasificar según el tiempo necesario para convertirlas en efectivo.

**Clientes**, son las deudas que los terceros tienen con la empresa estos pueden ser los clientes, socios, colaboradores, por lo general este rubro siempre es activo corriente puesto que la empresa no concede préstamos ni créditos a largo plazo.

**Inventarios**, los inventarios por obligación deben ser activos corrientes una empresa no puede darse el lujo de comprar mercancías para almacenarla durante meses o años, estas mercancías deben ser vendidas en el menor tiempo posible.

#### **b) Activos no corrientes**

Comprende los activos destinados a servir de forma duradera en las actividades de la empresa a un periodo mayor de un año, incluye activos tangibles e intangibles, las propiedades planta y equipo son de gran importancia para la empresa.

Se mencionan algunos activos no corrientes:

**Maquinaria**, es sustancialmente importante para la empresa con ella se lleva a cabo la producción de la materia prima hasta llevar el proceso final del producto y su tiempo de vida es mayor a un año.

**Mobiliario y equipo**, está formado por el mobiliario que es utilizado para exponer el producto cuando el giro del negocio así lo requiere, las sillas, los escritorios y archivos utilizados por el personal de la empresa.

**Vehículos**, el uso que se les puede dar es que los utilice la administración, los supervisores de ventas y otros que son destinados para repartir la mercadería a las sucursales o servicio a domicilio.

**Edificios**, es un espacio donde la entidad lleva a cabo sus operaciones donde se encuentra sus instalaciones y por ende el personal, las mejoras que se realizan al edificio se considera como valor agregado, con el paso de los años van adquiriendo más valor en el mercado.

### c) Pasivos corrientes

Son una fuente de financiación de bajo costo financiero, para que la empresa pueda hacer una correcta administración de sus pasivos, es preciso que los clasifique adecuadamente, en especial aquellos a corto plazo, para que pueda programar su pago y así no entrar en una eventual mora que le pueda cerrar las puertas a futuras financiaciones.

Una entidad clasificará un pasivo como corriente cuando cumpla lo siguiente:

- Espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación.
- Mantiene el pasivo principalmente con fines de negociación.
- El pasivo debe liquidarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa.
- No tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo.

Se mencionan algunos pasivos que se clasifican como corrientes:

**Proveedores**, esta fuente de financiamiento es una de las más importantes para la empresa derivado que puede adquirir la mercadería a crédito permitiéndole a la entidad que estas sean vendidas y a corto plazo un mes o dos meses cancelar esta obligación.

**Prestaciones laborales**, para llevar a cabo sus operaciones administrativas y de ventas la empresa necesita personal lo cual implica según código de trabajo que se debe de cancelar una vez al año lo que es bono 14 y aguinaldo.

**Cuota patronal y laboral**, son gastos fijos que se deben cancelar mes a mes los cuales no se pueden dejar de pagar ya que la empresa tendría que pagar mora e intereses.

**Sueldos por pagar**, sin la mano de obra la empresa no llevaría acabo sus actividades por lo que es un desembolso fijo mensualmente.

**d) Pasivos no corrientes**

Son aquellas obligaciones que tiene la entidad y que deben de liquidarse en un plazo mayor a doce meses (14:829-834).

Son créditos de financiación a largo plazo entre los beneficios que aporta a la entidad es la liquidez ya que permite utilizar ese capital para nuevas inversiones, que le permitirán crecer como empresa.

Algunos pasivos no corrientes son los siguientes:

**Hipotecas a largo plazo**, es una fuente de financiamiento útil para la entidad derivado que la característica esencial es que hay una garantía, en emergencias la empresa puede optar por esta opción, la diferencia con otros préstamos a largo plazo es que la vivienda adquirida queda en garantía del pago de la deuda, mientras que otros préstamos a largo plazo no tienen una garantía asociada.

**Préstamos a largo plazo**, son utilizados para financiar la compra de activos como maquinaria, un terreno o construcción de un edificio o invertir, se ve en la necesidad de optar por un préstamo sin afectar la liquidez de la empresa, hay bancos donde las tasas de interés no son muy elevadas.

**Métodos de presentación del Estado de Situación Financiera**

**a) La naturaleza de las actividades de la empresa**

Las cuentas van ordenadas iniciando por activo no corriente y corriente, patrimonio neto, pasivo no corriente y corriente.

### **b) Grado de liquidez de la empresa**

Su estructura inicia con la clasificación de las cuentas de activo corriente y no corriente seguido pasivo corriente y no corriente finalizando con lo que es el patrimonio. Independientemente del método de presentación adoptado, una entidad revelará el importe esperado a recuperar o a cancelar después de los doce meses para cada partida de activo o pasivo.

### **2.3.3 Estructura del Estado de Situación Financiera**

Ejemplo de un formato de Estado de Situación Financiera de acuerdo la naturaleza de las actividades de la empresa y considerando los requerimientos que indica la Norma Internacional de Contabilidad No 1.

Su estructura inicia con el membrete de la empresa que lleva la razón social de la entidad, el nombre del estado financiero, el mes hasta donde se está presentando la información y expresión de la moneda, siguiente se inicia con el activo no corriente, seguido corriente, luego con el patrimonio y pasivo.

**Empresa XXX, S.A.**  
**Estado de Situación Financiera**  
**Al 31 de Diciembre 2015**

<b><u>ACTIVO</u></b>		
<b><u>No Corriente</u></b>		<b>XXX</b>
Propiedades Planta y Equipo	XX	
<b><u>Corriente</u></b>		<b>XXX</b>
Caja y Bancos	XX	
Inventarios	XX	
Cuentas por cobrar	XX	
<b>Total de Activo</b>		<b>X XX</b>
<b><u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u></b>		
<b><u>Patrimonio</u></b>		<b>X XX</b>
Capital Autorizado	XX	
Utilidades Retenidas	XX	
Reserva Legal	XX	
Utilidad del período	XX	
<b><u>PASIVO</u></b>		
<b><u>No Corriente</u></b>		<b>X XX</b>
Préstamos Bancarios	XX	
Prestaciones Laborales por pagar	XX	
<b><u>Corriente</u></b>		<b>X XX</b>
Proveedores	XX	
Seguros por pagar	XX	
comisiones por pagar	XX	
<b>Total Patrimonio y Pasivo</b>		<b>X XX</b>

**Fuente:** Propia utilizando Norma Internacional de Contabilidad No 1

### 2.3.4 Estado de Resultados

Es documento que muestra los resultados económicos obtenidos, si en un ejercicio se obtuvo ganancia o pérdida, está integrado por cuentas de ingresos y cuentas de gasto.

### **2.3.5 Cuentas que integran el Estado de Resultados**

El marco conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera define los elementos directamente relacionados con el Estado de Resultados como se definen a continuación:

#### **a) Ingresos**

“Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio” (15:48).

- **Ingresos de actividades ordinarias**

Surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad, y corresponden a una variada gama de denominaciones como ventas, honorarios, intereses, dividendos, alquileres y regalías, son la principal fuente de financiamiento para la entidad.

- **Ganancias**

Son otras partidas que cumpliendo la definición de ingresos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias llevadas a cabo por la entidad como las obtenidas por la venta de activos no corrientes, suelen presentarse netas de los gastos relacionados con ellas.

- **Ganancias no realizadas**

Son aquéllas que surgen por la revaluación de los títulos cotizados o los incrementos de importe en libros de los activos a largo plazo y son considerados como ingresos, cuando las ganancias se reconocen en el



estado de resultados, se presentan por separado ya que su conocimiento es útil para los propósitos de la toma de decisiones económicas (15:49).

- **Reconocimiento de ingresos**

Se reconoce un ingreso cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso puede medirse con fiabilidad, el requerimiento adoptado para reconocer un ingreso es que los mismos deban estar acumulados o devengados (15:52).

- b) Gastos**

“Son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio” (15:48).

La definición de gastos incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad.

- **Gastos de la actividad ordinaria**

Entre ellos se menciona el costo de las ventas, los salarios y la depreciación, los gastos toman la forma de una salida o depreciación de activos, tales como efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo.

- **Pérdidas**

Otras partidas que cumpliendo la definición de gastos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias de la entidad, representan decrementos en los

beneficios económicos, pueden ser los que resultan de siniestros tales como el fuego o las inundaciones, así como las obtenidas por la venta de activos no corrientes.

- **Pérdidas no realizadas**

Son aquéllas que surgen por el efecto que tienen los incrementos en la tasa de cambio de una determinada divisa sobre los préstamos tomados por la entidad en esa moneda (15:49).

- **Reconocimiento de gastos**

Se reconoce un gasto cuando ha surgido un decremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un decremento en los activos o un incremento en los pasivos, y además el gasto puede medirse con fiabilidad, y se produce sobre la base de una asociación directa entre los costos incurridos y la obtención de partidas específicas de ingresos, este proceso al que se denomina comúnmente correlación de costos con ingresos de actividades ordinarias (15:52).

Cuando las partidas de ingreso o gasto tienen importancia relativa una entidad revelará de forma separada información sobre su naturaleza e importe las cuales requiere que se presenten las siguientes:

- a) La rebaja de los inventarios cual es la causa que genera dicho movimiento, abarca hasta su valor neto realizable se debe de informar de forma separada, o los elementos de propiedades, planta y equipo hasta su importe recuperable, así como la reversión de tales rebajas.
- b) La reestructuración de las actividades de una entidad y la reversión de cualquier provisión para hacer frente a los costos de ella.

- c) La disposición de partidas de propiedades, planta y equipo.
- d) Las disposiciones de inversiones.
- e) Las operaciones discontinuadas.
- f) Cancelaciones de pagos por litigios.
- g) Otras reversiones de provisiones (14:841).

### **2.3.6 Estructura del Estado de Resultados**

En el formato del Estado de Resultados los gastos van clasificados y cada uno de ellos lleva títulos para mejor identificación y se clasifican de la siguiente forma:

#### **a) Ingresos de operación**

Son los ingresos que la empresa recibe como consecuencia del giro para el que la empresa fue constituida si se dedica a la compra y venta de mercaderías sus ingresos los va a registrar en la cuenta ventas, si es una empresa que presta servicios sus ingresos los va a registrar a la cuenta servicios prestados, los ingresos de operación constituyen la mayor fuente de ingresos.

#### **b) Otros ingresos de operación**

Son los que los que la empresa recibe y que se originan de la actividad de operación, pero no en forma permanente si no en forma esporádica como lo es, los créditos recuperados y las regalías percibidas.

#### **c) Gastos de operación**

Son los gastos que la empresa efectúa como consecuencia del giro para que la empresa fue constituida es decir aquellos gastos necesarios e indispensables para que la empresa exista, se dividen en gastos de distribución y gastos de administración.

- **Gastos de distribución**

Son los gastos que se relacionan con la distribución o venta de las mercaderías.

- **Gastos de administración**

Son los gastos que se relacionan con la administración de la empresa y las oficinas.

**d) Otros gastos de operación**

Son los gastos que la empresa ha efectuado y que se originan de la actividad de operación, pero no en forma permanente si no en forma esporádica, como lo es las regalías.

**e) Gastos financieros**

Son los gastos que la empresa efectúa por haber recibido financiamiento de un banco o de otra fuente, como lo es los intereses y las comisiones que la empresa paga sobre un préstamo recibido.

**f) Ingresos financieros**

Son los ingresos que la empresa recibe por concepto de intereses y comisiones por haber concedido préstamos a otras empresas o personas, o bien intereses sobre inversiones en documentos de valor negociables o sobre depósitos bancarios.

A continuación se presenta un modelo del Estado de Resultados estructurado de acuerdo al método de la función de los gastos o método del costo de ventas.

**Empresa XXX, S.A.**  
**Estado de Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**

<b>Ventas</b>		X
Ventas de mercadería	X	
Devoluciones sobre ventas de mercadería	X	
Descuentos sobre ventas	<u>X</u>	
<b>Costo de Ventas</b>		X
Costo de Mercadería vendida	<u>X</u>	
Margen Bruto		X
<b>Otros Ingresos de Operación</b>		X
Créditos recuperados	<u>X</u>	
Subtotal positivo		X
<b>Gastos de Operación</b>		X
<b>Gastos de venta</b>		X
sueldos	X	
Comisiones	X	
Prestaciones laborales	X	
Publicidad	X	
Seguros	X	
combustibles	<u>X</u>	
<b>Gastos de Administracion</b>		X
Sueldos	X	
Prestaciones	X	
Papelería y útiles	X	
Mantenimiento	X	
Alquiler	<u>X</u>	
<b>Gastos Financieros</b>		X
Intereses sobre prestamos	<u>X</u>	
Ganancia en operación		X
<b>Otros Ingresos</b>		X
Intereses sobre inversiones	<u>X</u>	
Ganancia antes del ISR		X
Impuesto sobre la renta		X
Ganancia despues del impuesto		<u><u>X</u></u>

**Fuente: Propia utilizando Norma Internacional de Contabilidad No 1**

### 2.3.7 Método de la naturaleza o función del gasto

Una entidad presentará un desglose de los gastos reconocidos en el Estado de Resultados, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de ellos dentro de la entidad, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante.

#### a) Método de la naturaleza de los gastos

Se presentan los gastos de forma agrupada de acuerdo a su naturaleza y no los distribuirá atendiendo a las diferentes funciones que se desarrollan en la entidad.

Ejemplo de un modelo de la clasificación de los gastos según su naturaleza

**Empresa XXX, S.A.**  
**Estado de Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**

Ingresos de actividades ordinarias		X
Otros ingresos		X
Variación en los inventarios de productos terminados	X	
Consumo de materias primas y materiales secundarios	X	
Gastos por beneficios a los empleados	X	
Gastos por depreciación y amortización	X	
Otros gastos	X	
Total de gastos		<u>(X)</u>
Ganancia antes del impuesto		<u><u>X</u></u>

**Fuente: Propia utilizando Norma Internacional de Contabilidad No 1, (842p)**

#### b) Método de la función de los gastos

También denominado “costo de ventas” y clasifica los gastos de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas, costos de actividades de distribución o administración, según este método la entidad revelara, su costo de ventas de forma separada de otros gastos (14:842).

Ejemplo de un modelo del Estado de Resultados donde se clasifican los gastos según su función.

**Empresa XXX, S.A.**  
**Estado de Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**

Ingresos de actividades ordinarias	X	
Costo de Ventas	(X)	
Ganancia bruta	X	
Otros ingresos	X	
Costos de distribución	(X)	
Gastos de administración	(X)	
Otros gastos	(X)	
Ganancia antes del impuesto	<table style="margin-left: auto; margin-right: 0; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;">X</td> </tr> </table>	X
X		

**Fuente:** Propia utilizando Norma Internacional de Contabilidad No 1, (842p)

### 2.3.8 Método del registro de los ingresos y gastos

Toda empresa que su fin sea lucrativo debe de seleccionar un método de contabilidad para registrar sus ingresos y gastos comúnmente hay dos métodos que son los más utilizados, son los siguientes:

#### a) Método de lo devengado

Es la forma de registrar los ingresos obtenidos en el Estado de Resultados y es en el momento que se realiza la venta y no cuando se cobra, así mismo los gastos se contabilizan cuando se incurre en ellos y no cuando se desembolsa el efectivo.

Este método es el más usado por las empresas derivado que cuando se realiza la venta no siempre es al contado en ocasiones es al crédito, permite a la entidad que la mercadería sea vendida aunque el efectivo ingrese después, la venta debe ser reportada al fisco en el mes que lleva a cabo. En

cuanto los gastos deben de contabilizarse en el mes que se obtienen esto ayuda a la empresa a reducir su ganancia y por ende pagara menos impuesto sobre la renta, tiene como desventaja que al momento que un cliente no cancele se tendrá que contabilizar como cuenta incobrable que afecta la liquidez de la empresa.

**b) Método de lo percibido**

Los ingresos se registran en el momento que se recibe el efectivo y no cuando se realiza la venta, y los gastos se registran cuando se realiza el desembolso del pago y no cuando se adquiere el producto.

Este método tiene la ventaja que no es necesario en algún momento registrar como incobrable una venta, porque la característica esencial de este método es registrar la venta en el mes que se lleva a cabo y al fisco se paga el impuesto sobre la renta sobre una venta totalmente percibida, la desventaja es que por su naturaleza hayan meses donde las ventas sean mayores a los gastos y el impuesto al valor agregado e impuesto sobre la renta a cancelar sea un poco elevado y afecte los flujos de la entidad o viceversa que los gastos sean mayores a las ventas y en ese mes a reportar de pérdida.

**2.3.9 Estado de Cambios en el Patrimonio**

Según párrafo 106 de la norma Internacional de Contabilidad No 1 indica la información de que debe contener:

- a) El resultado integral total del periodo, mostrando de forma separada los importes totales atribuibles a los propietarios de la controladora y los atribuibles a las participaciones no controladoras.
- b) Para cada componente de patrimonio, los efectos de la aplicación retroactiva o la reexpresión retroactiva reconocidos según la NIC 8.



- c) Para cada componente del patrimonio, una conciliación entre los importes en libros, al inicio y al final del periodo, revelando por separado (como mínimo) los cambios resultantes de:
- El resultado del periodo.
  - Otro resultado integral.
  - Transacciones con los propietarios mostrando por separado las contribuciones y distribuciones realizadas a éstos y los cambios en las participaciones de propiedad en subsidiarias que no den lugar a una pérdida de control.

Una entidad presentará para cada componente del patrimonio, ya sea en el estado de cambios en el patrimonio o en las notas, un desglose por partida de otro resultado integral el importe de los dividendos reconocidos como distribuciones a los propietarios durante el periodo, y el importe de dividendos por acción correspondiente (14:843).

### **2.3.10 Cuentas que integran el Estado de Cambios en el Patrimonio**

Se clasifican de la siguiente forma:

- Capital
- Aportes a futuras capitalizaciones
- Utilidades por distribuir
- Reserva legal
- Resultado del Periodo

### **2.3.11 Estructura del Estado de Cambios en el Patrimonio**

Constituye uno de los cinco estados financieros básicos que debe de elaborar la entidad, tiene como finalidad mostrar las variaciones en un periodo determinado.

A continuación se presenta un formato de un Estado de Cambios en el Patrimonio, que inicia con el capital autorizado, seguido aportaciones por capitalizar, se coloca la reserva legal del año utilidades por distribuir y por último el resultado del periodo que se está evaluando.

### Cuadro 3

Empresa XXX, S.A.  
Estado de Cambios en el Patrimonio  
Por año terminado al 31 de Diciembre de 2015

Capital	Saldo Inicial al 31/12/2014	Aumentos	Disminuciones	Saldo final al 31/12/2015
Capital	X	X	X	X
<b>CAPITAL NETO</b>	X	X	X	X
Aportes a futuras capitalizaciones	X			X
Reserva legal	X	X		X
<b>Total de Reservas</b>	X	X	X	X
<b>UTILIDADES</b>				
Utilidades por Distribuir	X	X		X
Resultado del Ejercicio	X	X	X	X
<b>Total de Utilidades</b>	X	X	X	X
<b>SUMA TOTAL PATRIMONIO</b>	X	X	X	X

Fuente: Propia utilizando Norma Internacional de Contabilidad No 1

#### 2.3.12 Estado de Flujos de Efectivo

La información acerca de los flujos de efectivo de una entidad es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las necesidades que ésta tiene de utilizar dichos flujos de efectivo al tomar decisiones económicas (16:874).

El estado de flujos de efectivo informará acerca de los flujos de efectivo habidos durante el periodo, clasificándolos por actividades de operación, de inversión y de financiamiento.

### **a) Actividades de operación**

El importe de los flujos de efectivo procedentes de actividades de operación es un indicador clave de la medida en la cual estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para reembolsar los préstamos, mantener la capacidad de operación de la entidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiación. Se derivan fundamentalmente de las transacciones que constituyen la principal fuente de ingresos de actividades ordinarias de la entidad.

Los flujos de efectivo que se derivan por actividades de operación son los siguientes:

- Cobros procedentes de las ventas de bienes y la prestación de servicios.
- Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias.
- Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios.
- Pagos por cuenta de los empleados.
- Cobros y pagos de las entidades de seguros por primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas.
- Pagos o devoluciones de impuestos sobre las ganancias, a menos que éstos puedan clasificarse específicamente dentro de las actividades de inversión o financiación.
- Cobros y pagos derivados de contratos que se tienen para intermediación o para negociar con ellos (16:877).

### **b) Actividades de inversión**

Representan la medida en la cual se han hecho desembolsos para recursos que se prevé van a producir ingresos y flujos de efectivo en el futuro, solo los desembolsos que den lugar al reconocimiento de un activo en el estado de

situación financiera cumplen las condiciones para su clasificación como actividades de inversión.

Los flujos de efectivo que se derivan por actividades de inversión son los siguientes:

- Pagos por la adquisición de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- Pagos por la adquisición de instrumentos de pasivo o de patrimonio, emitidos por otras entidades, así como participaciones en negocios conjuntos.
- Cobros por venta y reembolso de instrumentos de pasivo o de capital emitidos por otras entidades, así como participaciones en negocios conjuntos.
- Anticipos de efectivo y préstamos a terceros.
- Cobros derivados del reembolso de anticipos y préstamos a terceros.
- Pagos derivados de contratos a término de futuro de opciones y de permuta financiera, excepto cuando dichos contratos se mantengan por motivos de intermediación u otros acuerdos comerciales habituales, o bien cuando los anteriores pagos se clasifiquen como actividades de financiación.
- Cobros procedentes de contratos a término, a futuro, de opciones y de permuta financiera, excepto cuando dichos contratos se mantengan por motivos de intermediación u otros acuerdos comerciales habituales, o bien cuando los anteriores cobros se clasifiquen como actividades de financiación (16:877).

### **c) Actividades de financiación**

Es importante la presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de actividades de financiación, puesto que resulta útil al realizar la predicción de necesidades de efectivo para cubrir compromisos con los suministradores de capital a la entidad.

Los flujos de efectivo que se derivan por actividades de financiamiento son los siguientes:

- Cobros procedentes de la emisión de acciones u otros instrumentos de capital.
- Pagos a los propietarios por adquirir o rescatar las acciones de la entidad.
- Cobros procedentes de la emisión de obligaciones sin garantía, préstamos, bonos, cédulas hipotecarias y otros fondos tomados en préstamo, ya sea a largo o a corto plazo.
- Reembolsos en efectivo de fondos tomados en préstamo.
- Pagos realizados por el arrendatario para reducir la deuda pendiente procedente de un arrendamiento financiero (16:878).

Para la presentación del estado de flujos de efectivo existen dos métodos, el método directo y método indirecto el cual la entidad podrá utilizar el que más le convenga para revelar la información.

#### **2.3.13 Método directo**

Este es un método analítico y es recomendado por la Norma internacional de contabilidad No 7 para que las entidades lo apliquen ya que muestra en detalle los ingresos y desembolsos de efectivo en las actividades operacionales, de financiamiento e inversión, consiste en separar los principales conceptos de cobros y pagos en términos brutos, cuando se

utiliza debe presentarse en un anexo la conciliación entre la utilidad neta y los cargos a resultados que no requieren efectivo.

#### **2.3.14 Estructura método directo**

Se divide en tres grandes categorías que son flujos de efectivo por actividades de operación se derivan de las actividades por el cual fue constituida la entidad, flujos de efectivo por actividades de inversión se da por el aumento o disminución en las inversiones y flujos de efectivo por actividades de financiamiento que se hayan adquirido de fuentes internas o externas.

A continuación se presenta un formato de un Estado de Flujos de Efectivo por el método directo el cual se inicia con las cuentas del Estado de Situación Financiera y en el método indirecto se inicia por la ganancia de periodo lo que si tienen en común es que las dos últimas cuentas si se colocan en los dos métodos que son efectivo al inicio de periodo y efectivo al final del periodo.

**Empresa XXX, S.A.**  
**Estado de Flujos de Efectivo**  
**Por el año terminado al 31 de Diciembre 2015**

<b>Flujos de efectivo de las actividades de operación</b>	
Efectivo recibido de clientes	XXX
Efectivo pagado a proveedores	XXX
Efectivo pagado a empleados	XXX
Flujos de Efectivo por actividades de operación	<u>XXXX</u>
 <b>Flujos de efectivo por actividades de inversión</b>	
Disminución en inversión en Acciones permanentes	XXX
Aumento en Utilidad Retenida	XXX
Adiciones de Edificios, Equipos e instalaciones	XXX
Flujos de efectivo en actividades de inversión	<u>XXXX</u>
 <b>Flujos de efectivo por actividades de financiamiento</b>	
Disminución en obligaciones hipotecarias	XXX
Colocación de acciones ordinarias	XXX
Flujos de efectivo en actividades de financiamiento	<u>XXXX</u>
Efectivo al inicio del periodo	<u>XXXX</u>
Efectivo al final del periodo	<u><u>XXXX</u></u>

Fuente: Propia utilizando Norma Internacional de Contabilidad 7 Estado de Flujos de Efectivo

### 2.3.15 Método indirecto

Inicia presentando la ganancia o pérdida en términos netos, cifra que se corrige luego por los efectos de las transacciones no monetarias, por todo tipo de partidas de pago diferido y acumulaciones que son la causa de cobros y pagos en el pasado o en el futuro (16:879).

### 2.3.16 Estructura método indirecto

A continuación se presenta un formato de un Estado de Flujos de efectivo por el método Indirecto.

**Empresa XXX, S.A.**  
**Estado de Flujos de Efectivo**  
**Por el año terminado al 31 de Diciembre 2015**

<b>Ganancia del periodo</b>		<b>XXX</b>
<b>Mas operaciones que no requieren efectivo</b>		<b>XXX</b>
Depreciación de Edificios, Equipos e Instalaciones	XXX	
Provisión de cuentas Incobrables	XXX	
<b>Aumento y Disminuciones en cuentas de Activo y Pasivo</b>		
<b>Efectivo Generado por las actividades de Operación</b>		<b>(XXX)</b>
Aumentos en cuentas por Cobrar	(XXX)	
Aumento en Inventarios	(XXX)	
Disminución en Cuentas por Pagar	(XXX)	
Flujos de Efectivo por actividades de Operación		<b>XXX</b>
<b>Flujos de Efectivo por actividades de Inversión</b>		<b>XXX</b>
Disminución en inversión en Acciones permanentes	XXX	
Adiciones de Edificios, Equipos e instalaciones	(XXX)	
Flujos de Efectivo Neto Por actividades de Inversión		<b>XXX</b>
<b>Flujos de efectivo neto por actividades de financiamiento</b>		<b>XXX</b>
Disminución en obligaciones hipotecarias	(XXX)	
Colocación de Acciones Ordinarias	XXX	
Flujos de Efectivo Neto		<b>XXX</b>
Efectivo al inicio del periodo		<b>XXX</b>
Efectivo al final del periodo		<b>XXX</b>

Fuente: Propia utilizando Norma Internacional de Contabilidad 7 Estado de Flujos de Efectivo

### 2.3.17 Notas a los Estados Financieros

Revelarán información acerca de las bases para la preparación de los estados financieros, sobre las políticas contables utilizadas así como un detalle de las partidas incluidas en el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados que es relevante para entender cualquiera de ellos,



conforme a la estructura llevan un orden de numeración sistemático que la entidad considerará el efecto sobre la comprensibilidad y comparabilidad de sus estados financieros (14:844).

#### **Información a revelar en las notas**

- Dar importancia a las áreas de sus actividades que la entidad considera que son más relevantes para la comprensión de su rendimiento financiero y situación financiera.
- Agrupar información sobre partidas medidas de forma similar tal como activos medidos a valor razonable.
- Las políticas contables significativas aplicadas (14:845).

#### **2.3.18 Estructura de las Notas a los Estados Financieros**

A continuación se presenta la estructura y orden sistemático de las Notas las cuales se inician con la historia de la empresa contiene datos generales, luego la unidad monetaria con que son presentados los estados financieros, se describen las políticas contables, seguido las cuentas del Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, se termina con empresa en funcionamiento y eventos subsecuentes.

#### **Nota No. 1 Historia y constitución**

Contiene información acerca como se constituyo la empresa el año de inicio de operaciones, la actividad principal a que se dedica, cuantos socios la integran la cantidad de acciones, datos generales de la entidad.

#### **Nota No. 2 Unidad monetaria**

Los Estados Financieros de la Empresa han sido preparados en Quetzales moneda oficial de la República de Guatemala, identificada con el símbolo (Q), se hace mención si la empresa tiene cuentas en dólares.

**Nota No. 3 Principales políticas contables**

Revela por medio de que método reconoce sus ingresos y gastos, inventarios, conversión de moneda extranjera a su equivalente en quetzales, así como otras políticas que aplica la entidad.

**Nota No. 4 Efectivo y equivalentes al efectivo**

Muestra como está formado el efectivo la disponibilidad en caja, las cuentas bancarias que tienen movimiento con los valores al cierre del periodo, y documentos por cobrar menor a 90 días catalogados como equivalentes de efectivo.

**Nota No. 5 Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar**

Está integrada con el detalle de los clientes que forman los saldos de cartera al cierre de cada periodo fiscal, incluye otras cuentas por cobrar o documentos que no son del giro normal de la empresa de los cuales se puede mencionar un préstamo que dio la empresa o venta de un activo.

**Nota No. 6 Inventario**

Esta nota indica el detalle de la mercadería que permanece en bodega al cierre de cada periodo con el objetivo que haya una integración del producto en existencia y sobre todo que cuadre con lo que refleja el sistema contable, se debe mencionar si el inventario se encuentra pignorado por garantía de algún préstamo, hacer la salvedad si durante el periodo se le dio de baja a inventarios obsoletos, si se hizo la revaluación de inventario.

**Nota No. 7 Propiedades, planta y equipo netos**

Se consigna un detalle de los activos fijos que posee la empresa como son los terrenos, edificios, vehículos, maquinaria y herramientas, mobiliario y equipo, software, equipo de computación, los saldos que presentan en el

Estado de Situación Financiera al cierre de cada periodo debe ser su valor en libros es decir se le debe de restar la depreciación.

#### **Nota No. 8 Inversiones en valores**

Se debe de colocar las inversiones que tiene la empresa con terceros si son varias inversiones se detallan cada una de ellas a la vez indicar que la entidad no tiene riesgo en las inversiones que realizo, con la finalidad que no va a afectar en un futuro el funcionamiento de la entidad.

#### **Nota No. 09 Proveedores**

En esta nota se refleja cada uno de los proveedores con quien tiene obligaciones la empresa, que se derivan directamente por adquisición de mercadería los saldos a mostrar deben ser al cierre de cada periodo y la integración debe de cuadrar con el valor que refleja el Estado de Situación Financiera.

#### **Nota No. 10 Obligaciones hipotecarias**

Debe de mostrar el valor total de la hipoteca el origen que ocasiono dicha transacción, la fecha en que inicio y la fecha en que debe ser cancelada, indicar el documento que avala la garantía.

#### **Nota No. 11 Patrimonio**

Se coloca la cantidad de acciones nominales y el valor de cada acción que conforma el capital autorizado, suscrito y por suscribir y la fecha de inicio de operaciones.

#### **Nota No. 12 Ingresos operacionales**

Se detallan el total de ventas por producto o servicios según el giro normal de la empresa y la cantidad vendida de cada tipo de mercadería.

**Nota No. 13 Costo de ventas**

Se detalla el costo incurrido de los productos vendidos o servicios prestados, se debe consignar la cantidad de cada una de las mercaderías para conocer a simple vista el costo por unidad de ahí se parte para asignar el precio de venta, si se realizo algún ajuste al costo de ventas.

**Nota No. 14 Gastos de Operación**

Se divide en dos categorías los gastos de venta y gastos de administración se deben de presentar en la misma nota de forma separada un detalle de cada uno de los diferentes gastos incurridos por la administración que fueron necesarios para que la empresa llevara a cabo sus operaciones.

**Nota No. 15 Empresa en Funcionamiento**

Se detalla los proyectos que tiene la empresa para el siguiente año como alearse con otra empresa para qué ambos obtengas beneficios, aperturas de nuevas sucursales, estilos recientes de productos lo más novedoso en la actualidad con el objetivo de crecer en el mercado y aumentar sus ventas, nuevas fuentes de financiamiento, e inversiones, con el fin que la entidad mantenga sus operaciones.

**Nota No. 16 Eventos subsecuentes**

Se describen los hechos relevantes como un juicio una demanda en los que esté involucrada la empresa y que pudiera afectar la situación financiera de la entidad en tiempo determinado.

## **CAPÍTULO III**

### **NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA No 8 SEGMENTOS DE OPERACIÓN Y RAZONES FINANCIERAS**

#### **3.1 Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación**

Una entidad que suministra varios productos y servicios es importante proporcionar información financiera acerca de los segmentos de familias de productos que operan en áreas geográficas que están sujetas a diferentes tasas de rendimiento, oportunidades de crecimiento así como a riesgo en el mercado y sobre los principales clientes de los cuales tenga dependencia, esta información debe ser de forma separada para que sea evaluada individualmente y obtener un análisis acerca de los rendimientos de cada segmento por producto y área geográfica, que permitan a la administración tomar decisiones anticipadas cuando sea necesario.

##### **3.1.1 Principio básico**

“Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocio que desarrolla y los entornos económicos en los que opera” (17:342).

La entidad proporcionará de los estados financieros información financiera detallada e individual de cada uno de los segmentos con el objetivo de brindarle a los usuarios por lo regular en una empresa es la máxima autoridad compuesta por la asamblea general de accionistas, para que ellos consideren evaluar la cantidad de recursos económicos que han invertido en

un producto así también por área geográfica, si es necesario invertir más económicamente, le permitirá determinar de forma individual si están generando el margen de ganancia planificado. En cuanto al entorno económico donde vende el producto podrá evaluar cada una de las áreas geográficas y determinar cuál es la más rentable y de ser necesario apertura de nuevos puntos de venta en otros lugares.

### **3.1.2 Alcance**

a) Esta norma se aplicará a los estados financieros separados o individuales de una entidad que contenga lo siguiente:

- Cuyos instrumentos de deuda o de patrimonio se negocien en un mercado público, ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado no organizado, incluyendo los mercados locales y regionales.
- Que registre, o esté en proceso de registrar sus estados financieros en una comisión de valores u otra organización reguladora, con el fin de emitir algún tipo de instrumento en un mercado público.

b) Los estados financieros consolidados de un grupo con una controladora que:

- Cuyos instrumentos de deuda o de patrimonio se negocien en un mercado público, ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado no organizado, incluyendo los mercados locales y regionales.
- Que registre, o esté en proceso de registrar los estados financieros consolidados en una comisión de valores u otra organización reguladora, con el fin de emitir algún tipo de instrumento en un mercado público (17:342).

Según Norma Internacional de Información Financiera No 8 unos de los principales requisitos que requiere para que una empresa aplique esta norma es siempre y cuando este inscrita en una bolsa de valores que sus instrumentos de patrimonio sean regulados y vendidos en un mercado público el otro requisito es que la información financiera consolidada sea presentada de forma separada por segmentos de productos y segmentos de áreas geográficas.

### **3.1.3 Definiciones importantes**

Requiere que una entidad proporcione información financiera y descriptiva acerca de los segmentos sobre los que debe informar, se proporcione sobre la misma base que la usada internamente para evaluar el rendimiento de los segmentos de operación y para decidir cómo asignarles recursos.

### **3.1.4 Razones de la norma**

Una de las razones más importantes es que “establece los requerimientos para la revelación de información sobre los segmentos de operación de una entidad y también sobre sus productos y servicios, las áreas geográficas en las que opera y sus principales clientes” (17:338).

El único objetivo por el cual el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) emitió la NIIF No 8 Segmentos de operación en noviembre de año 2006 es para que una entidad pueda realizar reportes financieros de forma segmentada quiere decir individualmente de cada una de las líneas de productos o de cada uno de los diferentes clases de servicios que presta para poder medir la rentabilidad de forma separada, esta norma sustituye totalmente a la Norma Internacional de Contabilidad No. 14 denominada Información Financiera por segmentos.

### **3.1.5 Transición y fecha de vigencia**

Una entidad aplicará esta NIIF en los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2009, se permite su aplicación anticipada a la fecha establecida siempre y cuando se revele este hecho (17:352). Si es anticipada su aplicación debe revelarse que la información financiera esta segmentada en las Notas a los Estados Financieros.

## **3.2 Segmentos de operación**

### **3.2.1 Definición**

Un segmento de operación es un componente de una entidad que cumple las siguientes características:

- a) Que desarrolla actividades de negocio de las que puede obtener ingresos de las actividades ordinarias e incurrir en gastos, así como gastos por transacciones con otros componentes de la misma entidad.
  
- b) Cuyos resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, para decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su rendimiento.
  
- c) Sobre el cual se dispone de información financiera diferenciada (17:342).

Para que un segmento sea catalogado como tal debe de cumplir con ciertas características según lo anterior pueden ser: para llevar a cabo la venta de un producto se requiere un proceso posterior que va desde la compra del producto, publicidad, sueldos del personal de ventas, y finalizar con la venta del producto, como se puede observar se obtienen ingresos al momento de ser vendido y gastos para llevar a cabo la venta que sean originados de



actividades por las cuales fue constituida la empresa, estos resultados que se obtienen de ingresos y gastos deben de ser evaluados por la Asamblea General de Accionistas con el propósito de analizar si los ingresos obtenidos son los presupuestados y si los gastos están siendo utilizados según lo planificado para cada producto.

### **3.2.2 Generalidades de los segmentos**

Un segmento de operación podrá comprender actividades de negocio de las que aún no se obtengan ingresos, por ejemplo, los negocios de nueva creación pueden ser segmentos de operación antes de que se obtengan ingresos de sus actividades ordinarias. La NIIF 8 permite que se pueda segmentar información cuando un producto no ha generado ingresos esto se da porque antes de llevar a cabo la venta el producto ya genera gastos como lo es transporte, viáticos, publicidad, el costo para adquirir el producto, por lo consiguiente ya existen valores que se pueden cuantificar.

Generalmente, un segmento de operación tiene un responsable del segmento que rinde cuentas directamente a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación y se mantiene regularmente en contacto con ella, para tratar sobre las actividades de operación, los resultados financieros, las previsiones o los planes para el segmento. La expresión “máxima autoridad en la toma de decisiones de operación” designa una función y no necesariamente a un directivo con un cargo específico. Esa función consiste en la asignación de recursos a los segmentos de operación de una entidad y la evaluación de su rendimiento (17:343).

La persona responsable por lo general en una empresa del producto es el gerente de ventas encargo de informar a la asamblea general cuánto se ha vendido, cuánto se ha gastado, si las ventas han aumentado de un año a

otro cual es la situación en el mercado, que estrategias de venta se deben de llevar a cabo.

### **3.2.3 Segmentos sobre los que deben informarse**

Según Norma Internacional de información financiera 8 segmentos de operación en el párrafo 11 indica los requisitos que debe de cumplir una entidad para revelar por separado información sobre cada uno de los segmentos de operación los cuales son:

- Que los ingresos y gastos obtenidos se generen por actividades ordinarias del negocio.
- Exceda de los umbrales cuantitativos fijados por esta norma.

Una entidad al momento de aplicar la NIIF No. 8 tendrá que tomar en cuenta los dos requisitos anteriormente descritos ya que son fundamentales, e indican los segmentos de las cuales se debe presentar información por separada de cada uno de los productos y áreas geográficas.

El primer requisito se ejemplifica así, la empresa si y solo si va a informar información segmentada siempre y cuando que las ventas que realiza y los servicios que preste se deriven específicamente del giro normal de las actividades operacionales para el cual fue constituida. No todas las partes de una entidad son necesariamente segmentos de operación o integrantes de ellos, por ejemplo, es posible que la sede social o algunos departamentos funcionales no obtengan ingresos de las actividades ordinarias o los obtengan con un carácter meramente accesorio a las actividades de la entidad, en cuyo caso no serían segmentos de operación. A efectos de la presente NIIF, los planes de beneficios post-empleo de una entidad no son segmentos de operación (17:343).

El segundo requisito se refiere a que hay una parametrización cuantificable en porcentajes que se deben de respetar en cuanto a sus ingresos, ganancia o pérdida, y sus activos, deben ser iguales o superiores al 10% del total de valores que expresa en el Estado de Situación Financiera y en el Estado de Resultados según como corresponda. En el inciso 3.2.5 esta de forma más detallada este requisito.

#### **3.2.4 Criterios de agregación**

Pueden agregarse dos o más segmentos de operación en uno solo cuando la agregación resulte coherente con el principio básico de esta NIIF y los segmentos tengan características económicas parecidas y sean similares en cada uno de los siguientes aspectos:

- a) La naturaleza de los productos y servicios.
- b) La naturaleza de los procesos de producción
- c) El tipo o categoría de clientes a los que se destina sus productos y servicios.
- d) Los métodos usados para distribuir sus productos o prestar los servicios.
- e) Si fuera aplicable, la naturaleza del marco normativo, como lo es bancario, de seguros, o de servicios públicos.

La NIIF 8 aclara que si se puede unificar dos o más productos o familias de productos siempre que tengan características similares, lo permite ya que hay empresas que tienen a la venta varios tipos de productos y varios servicios.

A continuación se muestra como se cumple con los criterios de agregación de los aspectos que indican los cinco incisos detallados con anterioridad.

La empresa XXX, S.A. es una farmacia que se dedica a la venta de medicina en general conformada por los siguientes medicamentos, pastillas, jarabes, jeringas, alcohol, vitaminas, algunas farmacias incluyen productos como lo es la pasta de dientes, jabón para limpieza del cuerpo, y prestan servicios de toma de presión, examen de sangre para determinar la diabetes, servicios de colocar la inyección. Estas familias de productos se pueden agregar dos o más productos para un segmento ya que según criterios de agregación cumple porque vende productos relacionados con los que debería vender toda farmacia, los servicios que prestan tienen relación a sus productos, el proceso de producción es el mismo para todos los productos, cumple con las medidas de seguridad que requiere para la fabricación de la medicina, la materia prima que emplea es altamente calificada, la maquinaria que utiliza es la adecuada, la mano de obra es profesional con conocimientos en medicina, se distribuye el producto a clientes que se dedican específicamente a la venta de productos farmacéuticos, la distribución del producto lo hace por dos medios que son: servicio a domicilio y venta directa con la persona que adquiere el producto en el lugar de venta, en cuanto al marco normativo se regula con las normas aplicables directamente a las farmacias y se adquiere un seguro para respaldar la mercadería.

### **3.2.5 Alcance de los umbrales cuantitativos**

Una entidad informará por separado sobre cada uno de los segmentos de operación que alcance alguno de los siguientes umbrales cuantitativos:

- a) Sus ingresos de las actividades ordinarias informados, incluyendo tanto las ventas a clientes externos como las ventas o transferencias inter-segmentos, son iguales o superiores al 10 por ciento de los ingresos

de las actividades ordinarias combinados, internos y externos, de todos los segmentos de operación.

A continuación se presenta un ejemplo sobre el umbral ingresos

**Cuadro 4**  
**“Empresa XXX, S.A.”**  
**Umbral Cuantitativo Ingresos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**  
**Cifras Expresadas en Quetzales**

<b>Producto a segmentar</b>	<b>Umbrales Ingresos</b>	<b>Expresado en Porcentajes</b>	<b>Cumple</b>
Cemento	11,000,000.00	44%	SI
Tornillos	1,000,000.00	4%	NO
Cal	500,000.00	2%	NO
Láminas	4,000,000.00	16%	SI
Hierro	8,500,000.00	34%	SI
<b>Total</b>	<b>25,000,000.00</b>	<b>100%</b>	

**Fuente: Propia aplicando Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación.**

Según resultados obtenidos indica cada uno de los productos el porcentaje de las ventas que generaron durante el año 2015, donde el producto Cemento, Láminas y hierro cumple con el umbral del 10% sobre estos si se debe presentar información por separado y el segmento de tornillos y cal no cumple con el 10% del total de las ventas de todos los segmentos.

b) El importe absoluto de sus resultados informados es en términos absolutos, igual o superior al 10 por ciento del importe que sea mayor entre:

- La ganancia combinada informada por todos los segmentos de operación que no hayan presentado pérdidas.
- La pérdida combinada informada por todos los segmentos de operación que hayan presentado pérdidas.

A continuación un ejemplo del umbral ganancia combinada

**Cuadro 5**  
**“Empresa XXX, S.A.”**  
**Umbral Cuantitativo Ganancia**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**Cifras Expresadas en Quetzales**

<b>Producto a segmentar</b>	<b>Umbrales Ganancia</b>	<b>Expresado en Porcentajes</b>	<b>Cumple</b>
Cemento	2,000,000.00	55%	SI
Tornillos	200,000.00	5%	NO
Cal	50,000.00	1%	NO
Láminas	500,000.00	14%	SI
Hierro	900,000.00	25%	SI
<b>Total</b>	<b>3,650,000.00</b>	<b>100%</b>	

**Fuente: Propia aplicando Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación.**

Según datos obtenidos en el cuadro anterior producto cemento, láminas y hierro cumple con el 10% de total de ganancia de todos los segmentos, el cual permite a la entidad presentar información financiera detallada y por separada de estos productos, mientras que el segmento de tornillos y cal no cumple con lo requerido estos podrán informarse en un segmento denominado resto de segmentos.

- c) Sus activos son iguales o superiores al 10 por ciento de los activos combinados de todos los segmentos de operación, este es el último de

los umbrales y se hace con base al total de activos de todos los productos para luego por medio de criterios se le designa un porcentaje a cada uno.

**Cuadro 6**  
**“Empresa XXX, S.A.”**  
**Umbral Cuantitativo de Activos**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**Cifras Expresadas en Quetzales**

<b>Producto a segmentar</b>	<b>Umbrales Activos</b>	<b>Expresado en Porcentajes</b>	<b>Cumple</b>
Cemento	1,500,000.00	39%	SI
Tornillos	300,000.00	8%	NO
Cal	250,000.00	7%	NO
Laminas	900,000.00	24%	SI
Hierro	850,000.00	22%	SI
<b>Total</b>	<b>3,800,000.00</b>	<b>100%</b>	

**Fuente: Propia aplicando Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación.**

Los indicadores obtenidos en el cuadro anterior indica que cemento, láminas y hierro cumplen con el 10% que estipula la norma, mientras que tornillos y cal no cumplen con lo requerido por lo que no se puede presentar información financiera individual de estos productos sino se deben combinar en resto de segmentos.

Los resultados obtenidos en los tres umbrales anteriores se observa que los segmentos de cemento, láminas y hierro si cumplen con el 10% mientras que los segmentos de tornillos y cal no cumplen, estos últimos deben de presentarse la información consolidada en la categoría resto de segmentos.

Los segmentos de operación que no alcancen ninguno de los umbrales cuantitativos podrán considerarse segmentos sobre los que deba informarse, en cuyo caso se revelará información separada sobre los mismos, si la dirección estima que ella podría ser útil para los usuarios de los estados financieros. Una entidad podrá combinar la información sobre segmentos de operación que no alcancen los umbrales cuantitativos, con la referida a otros segmentos de operación que tampoco lo hagan, para formar un segmento sobre el que deba informarse, sólo si unos y otros segmentos de operación tienen características económicas similares y comparten la mayoría de los criterios de agregación.

La información relativa a otras actividades de negocio y a los segmentos de operación sobre los que no deba informarse se combinará y se revelará dentro de la categoría “resto de los segmentos” colocándola por separado de otras partidas de conciliación (17:345).

Ejemplo cuando se pueden colocar como restos de segmentos:

**Cuadro 7**  
**“Empresa XXX, S.A.”**  
**Integración de Ingresos por área Geográfica, Resto de Segmentos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**  
**Cifras Expresadas en Quetzales**

Áreas Geográficas	Ingresos por áreas	Expresado en Porcentajes	Cumple
Región A	600,000.00	6%	NO
Región B	450,000.00	4%	NO
Región C	350,000.00	3%	NO
Región D	250,000.00	2%	NO
Región E	150,000.00	1%	NO
<b>Total</b>	<b>1,800,000.00</b>	<b>16%</b>	

Fuente propia, aplicando Norma Internacional de Información Financiera No.8 Segmentos de Operación



Como se puede observar en los resultados obtenidos anteriormente ninguna de las áreas geográficas cumple con el 10% que la norma requiere derivado no se puede presentar información individual, la entidad puede unificar la información de estos segmentos en “resto de segmentos” siempre que tengan características similares.

Si el total de los ingresos externos de las actividades ordinarias informados por los segmentos de operación es inferior al 75 por ciento de los ingresos de las actividades ordinarias de la entidad, se identificarán segmentos de operación adicionales sobre los que deba informarse, hasta que no menos del 75 por ciento de los ingresos de las actividades ordinarias de la entidad provenga de segmentos sobre los que deba informarse.

Una regla más es que de los ingresos totales de los segmentos que deben informarse den un resultado del 75%, como se muestra a continuación.

**Cuadro 8**  
**“Empresa XXX, S.A.”**  
**Integración de ingresos que alcanza el 75%**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**Cifras Expresadas en Quetzales**

<b>Areas Geográficas</b>	<b>ingresos por áreas</b>	<b>Expresado en Porcentajes</b>	<b>Cumple</b>
Región FF	1,100,000.00	17%	SI
Región GG	1,200,000.00	12%	SI
Región HH	1,400,000.00	14%	SI
Región II	1,900,000.00	19%	SI
Región JJ	1,500,000.00	15%	SI
<b>Total</b>	<b>7,100,000.00</b>	<b>77%</b>	

**Fuente: Propia aplicando Norma Internacional de Información Financiera No.8 Segmentos de Operación.**

Como se observa da un resultados del 77% unificando la información de cada segmento se puede revelar información por separada, cumple con el 75% que requiere la norma.

### **3.3 Información a revelar**

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

Una entidad revelará la siguiente información para cada periodo por el que presente un estado de resultados.

- Los factores que han servido para identificar a los segmentos.
- Información sobre el resultado de los segmentos que se presentan, incluyendo los ingresos de las actividades ordinarias y los gastos específicos incluidos en dicho resultado, los activos de los segmentos, los pasivos de ellos y la base de medición.
- Las conciliaciones entre los totales de los ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos, de sus resultados informados, de sus activos, de sus pasivos y de otras partidas significativas de ellos, con los importes correspondientes de la entidad.
- Conciliaciones de los importes en el estado de situación financiera para los segmentos sobre los que debe informarse con los importes en el estado de situación financiera de la entidad que se requieren para cada fecha en la que se presenta este estado (17:346).

### **3.3.1 Información general**

Para mayor comprensión una entidad revelará la siguiente información cuando:

- a) Los factores que han servido para identificar los segmentos sobre los que debe informarse, incluyendo la base de organización que comprende si la dirección ha optado por organizar la entidad según las diferencias entre productos y servicios, por zonas geográficas, por marcos normativos o con arreglo a una combinación de factores, y si se han agregado varios segmentos de operación.
  
- b) Los juicios realizados por la gerencia al aplicar los criterios de agregación lo cual incluye una breve descripción de los segmentos de operación que se han agregado de esta forma y los indicadores económicos que se han evaluado para determinar que los segmentos de operación agregados comparten características económicas similares.
  
- c) Los tipos de productos y servicios de los que cada segmento sobre el que se debe informar obtiene sus ingresos de las actividades ordinarias (17:346).

### **3.3.2 Información sobre Resultados, Activos y Pasivos**

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

La administración debe informar la forma en que distribuirá el total de Caja y Bancos, activos fijos, Inventarios, Cuentas por Cobrar, proveedores ya es necesario comprar mercadería al crédito, los préstamos como fuentes de

financiamiento para nuevas inversiones, esto con el fin de asignarle la cantidad adecuada que se han invertido en cada uno de los segmentos.

Una entidad revelará asimismo la siguiente información acerca de cada segmento sobre el que deba informar, cuando los importes especificados estén incluidos en la medida del resultado de los segmentos:

- a) Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de clientes externos.
- b) Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con otros segmentos de operación de la misma entidad.
- c) Los ingresos de actividades ordinarias por intereses.
- d) Los gastos por intereses.
- e) La depreciación y amortización.
- f) Las partidas significativas de ingresos y gastos reveladas.
- g) La participación de la entidad en el resultado de asociadas y de negocios conjuntos contabilizados según el método de la participación.
- h) El gasto o el ingreso por el impuesto sobre las ganancias.
- i) Las partidas significativas no monetarias distintas de la de depreciación y amortización (17:347).

### **3.4 Medición sobre los segmentos**

“El importe de cada partida presentada por los segmentos se corresponderá con la medida informada a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación con el objeto de decidir sobre la asignación de recursos al segmento y evaluar su rendimiento” (17:348).

#### **3.4.1 Información a revelar**

Para cada segmento sobre el que deba informar, una entidad explicará las mediciones de los resultados, los activos y los pasivos del segmento revelando como mínimo lo siguiente:

- a) Los criterios de contabilización de cualesquiera transacciones entre los segmentos sobre los que deba informar.
- b) La naturaleza de cualesquiera diferencias entre las mediciones de los resultados de los segmentos sobre los que deba informar y los resultados de la entidad, antes de tener en cuenta el gasto o ingreso por el impuesto sobre las ganancias y las operaciones discontinuadas.
- c) La naturaleza de cualesquiera diferencias entre las mediciones de los activos de los segmentos sobre los que deba informar y los activos de la entidad.
- d) La naturaleza de cualesquiera diferencias entre las mediciones de los pasivos de los segmentos sobre los que deba informar y los pasivos de la entidad.
- e) La naturaleza de cualesquiera cambios con respecto a periodos anteriores en los métodos de medición empleados para determinar los resultados presentados por los segmentos.
- f) La naturaleza y el efecto de cualesquiera asignaciones asimétricas a los segmentos sobre los que deba informar (17:348).

### **3.4.2 Conciliaciones**

Para mejor comprensión de la información la entidad facilitará todas las conciliaciones siguientes:

- a) El total de los ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos sobre los que deba informar con los ingresos de las actividades ordinarias de la entidad.
- b) El total de la medida de los resultados de los segmentos sobre los que deba informar con los resultados de la entidad, antes de tener en cuenta el gasto (ingreso) por impuestos y las operaciones discontinuadas.
- c) El total de los activos de los segmentos sobre los que deba informar, con relación a los activos de la entidad.

- d) El total de los pasivos de los segmentos sobre los que deba informar con los pasivos de la entidad.
- e) El total de los importes de cualquier otra partida significativa presentada por los segmentos sobre los que deba informar con el correspondiente importe para la entidad (17:349).

Al momento que la empresa contrate los servicios de un asesor para analizar la información de forma segmentada deberá proporcionar un reporte del total de ventas, el total de cada uno de los activos de las cuales son utilizados para la venta del producto como lo es los activos fijos o que con su venta se generen como lo es cuentas por cobrar, esto con el fin que sean tomados todos los rubros del Estado de Situación Financiera, y así segmentar con la información que corresponde a cada producto.

### **3.4.3 Reexpresión de información presentada anteriormente**

“Si una entidad modificase la estructura de su organización interna, de tal modo que la composición de los segmentos sobre los que deba informarse se viera modificada, la información correspondiente de periodos anteriores, incluidos los periodos intermedios, deberá reexpresarse, salvo cuando no se disponga de la información necesaria y su costo de obtención resulte excesivo” (17:350).

### **3.5 Información a revelar sobre la entidad en su conjunto**

“Las actividades de negocio de algunas entidades no están organizadas en función de sus diferentes productos o servicios ni en función de las diferentes áreas geográficas en las que operan. Es posible que los segmentos sobre los que deba informar una entidad presenten los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de una amplia gama de productos

y servicios muy distintos o que varios de tales segmentos ofrezcan esencialmente los mismos productos y servicios” (17:350).

Esta norma en el párrafo 31 menciona de forma similar, puede ocurrir que los segmentos sobre los que deba informar una entidad tengan activos y presenten ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes de distintas áreas geográficas o que varios de tales segmentos operen en la misma área geográfica.

### **3.5.1 Información sobre productos y servicios**

Una entidad revelará los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos por cada producto y servicio, o por cada grupo de productos y servicios similares, salvo cuando no se disponga de la información necesaria y su costo de obtención resulte excesivo, en cuyo caso se indicará este hecho. Los importes a presentar se basarán en la información financiera utilizada en la elaboración de los estados financieros de la entidad (17:351).

La administración debe de proporcionar información de la forma que se originan sus ventas si son de clientes de otros países o clientes locales y esta información debe de coincidir con la que utiliza la entidad internamente, derivado que servirá para analizar los segmentos de forma individual la información deber ser fiel y confiable.

### **3.5.2 Información sobre áreas geográficas**

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

- a) Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos:
- Atribuidos al país de domicilio de la entidad.
  - Atribuidos a todos los países extranjeros en los que la entidad obtenga ingresos de las actividades ordinarias, cuando los ingresos procedentes de clientes externos atribuidos a un país extranjero en particular sean significativos, se revelará por separado.
- b) Los activos no corrientes que no sean instrumentos financieros.
- Localizados en el país de domicilio de la entidad.
  - Localizados en todos los países extranjeros donde la entidad tenga activos, cuando los activos en un país extranjero en particular sean significativos, se revelará por separado (17:351).

Los importes de las ventas a informar son los consignados en el estado de resultados que están en poder de la entidad y se debe indicar las ventas totales provenientes de países extranjeros cuando corresponda y locales.

### **3.5.3 Información sobre los principales clientes**

Una entidad facilitará información sobre el grado en que dependa de sus principales clientes. Si los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con un solo cliente externo representan el 10 por ciento o más de sus ingresos la entidad revelará este hecho, así como el total de los ingresos procedentes de cada uno de los clientes y la identidad del segmento (17:352).

Ejemplo sobre la dependencia de los principales clientes.



**Cuadro 9**  
**“Empresa XXX, S.A.”**  
**Principales Clientes**

Clientes	Región Norte	Región Central	Región Sur	Región Occidente	Total	Expresado en Porcentajes
Distribuidora la Merced	4,000,000.00				4,000,000.00	29%
Almacén Goty		2,500,000.00			2,500,000.00	18%
Almacén Status			3,000,000.00		3,000,000.00	21%
Distribuidora Xelapan				4,456,000.00	4,456,000.00	32%
<b>Total</b>	<b>4,000,000.00</b>	<b>2,500,000.00</b>	<b>3,000,000.00</b>	<b>4,456,000.00</b>	<b>13,956,000.00</b>	<b>100%</b>

**Fuente: Propia aplicando Norma Internacional de Información Financiera No.8 Segmentos de Operación.**

Según resultados obtenidos en la región Norte tiene un 29% y región Occidente con un 32% del total de las ventas, donde se encuentran los principales clientes de la entidad y sobre los cuales muestra dependencia combinadas las dos regiones con un 61% del consolidado de ventas, si en algún momento alguno de los dos clientes decidiera ya no comprarle productos a la compañía pone en riesgo las operaciones de la empresa ya que depende de un grado alto de ellos, por tal motivo es indispensable actuar antes que esto suceda en planificar apertura de nuevas sucursales con el objetivo de acaparar más clientes.

**A continuación se presenta un resumen del proceso de segmentación:**

**a. Identificación de los segmentos**

- La primera regla que requiere la Norma Internacional de Información Financiera No 8 es que los gastos que se inviertan en el producto y los ingresos que genere al ser vendido el producto se origine exclusivamente de las actividades ordinarias por el cual fue constituida la entidad por ejemplo una ferretería debe de vender solo mercadería destinada a ese fin.

- La segunda regla es que exceda de los umbrales cuantitativos que son tres, con uno que cumpla la entidad puede presentar información financiera por segmento que sería un producto o familias de productos.

### b. Criterios de agregación

Para que dos o más productos se puedan unificar o segmentar deben cumplir cinco características que entre los productos deben poseer y relacionarse solamente si cumplen con las características mencionadas se puede presentar información individual por segmento para luego ser analizada por la administración para la toma de decisiones, se detallan a continuación los requerimientos establecidos.

- 1 • Los productos y servicios su naturaleza deber ser con el fin que fueron constituidos. Ejemplo, una ferretería debe vender tubos, clavos, cemento, láminas, tornillos y productos que se relacionen.
- 2 • Los procesos de producción deben ser los mismos para los productos, la maquinaria a utilizar, las medidas de seguridad, la materia prima empleada.
- 3 • El producto deber ser destinado a los clientes que se dediquen a la venta del mismo producto. Ejemplo: una ferretería debe vender a otras ferreterías.
- 4 • La forma de distribuir el producto debe relacionarse con el producto, una farmacia tiene servicio a domicilio y a la vez la venta directa cuando las personas llegan a comprar a la sucursal.
- 5 • Una empresa que se dedica a la venta de mercaderías, por lo general contratan un seguro para respaldarla.

### c. Alcance de los umbrales cuantitativos

Son tres requerimientos que la norma exige que se deban cumplir para que una entidad presente información por separado de cada uno de sus productos y son los siguientes:

- Los ingresos del producto que conforma el segmento deber ser igual o superior al 10% del total de ventas de todos los productos.
- Los productos que conforman el segmento que hayan generado ganancia o pérdida deber ser igual o superior al 10% del total de ganancia o pérdida unificados todos los productos.
- El producto que conforma el segmento sus activos que generan recursos económicos deben ser igual o superior al 10% del total de activos de todos los productos que conforman los segmentos.

Con uno solo que cumpla de los requerimientos anteriormente descritos la entidad puede realizar información por separado de los productos.

#### **d. Regla del 75% de los ingresos**

Una vez cumplido la identificación de los segmentos, las características similares que deben poseer, que alcance el 10% de umbrales cuantitativos se hace la salvedad que la NIIF No 8 requiere una regla mas del total de ingresos de todos los segmentos de los que se van a presentar información de forma individual sumando todos los ingresos expresado en porcentajes debe ser mayor al 75%.

#### **e. Auto segmentar**

Cuando se haya cumplido cada uno de estos requerimientos descritos anteriormente se empieza a realizar las distribuciones correspondientes a los productos que conforman los segmentos de los activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos operacionales y ganancia, esta distribución deber ser racional y corresponde a la administración indicar cuanto se le va a asignar a cada producto, terminado esto se consolida esta información formando el

Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados con la información que corresponde a cada uno de los segmentos, así la entidad podrá analizar la información financiera de una forma más detallada por producto y tomar decisiones que sean necesarias según resultados obtenidos.

### **3.6 Análisis Financiero**

El análisis financiero es aplicado en una empresa para conocer como ha vendido operando la compañía a lo largo de tiempo y como se ha comportado recientemente, si las utilidades han aumentado o disminuido, a que riesgos se enfrenta los socios, determinar la liquidez de fondos actuales que posee, por medio de las razones identificar si las políticas establecidas por la administración se están cumpliendo, se concluye que analizar la información financiera es de suma importancia derivado que los inversionistas podrán actuar a tiempo ante problemas que puedan surgir.

#### **3.6.1 Definición de análisis financiero**

Conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación de la empresa a través de este análisis podrá tomar decisiones que corrijan desequilibrios así como analizar y anticipar tanto riesgos como oportunidades, el correcto conocimiento de las variables económicas financieras de la empresa permitirá su gestión diaria y planificación de su desarrollo futuro (18:51).

Es el estudio realizado con base a los estados financieros que tiene como fin la interpretación de la situación económica y financiera de una empresa mediante la utilización de razones financieras que al aplicarlas darán como resultados indicadores que servirán de base a la entidad a tomar decisiones que un determinado momento son en beneficio.

### **3.6.2 Métodos de análisis financiero**

La información financiera se puede analizar por medio de los siguientes métodos:

#### **a) Método vertical**

Es una técnica dentro del análisis financiero consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total dentro del mismo estado el cual se le domina cifra o base, consiste en determinar la participación relativa de cada rubro sobre una categoría común que los agrupa, se trata de un análisis estático estudia la situación financiera en un momento determinado sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.

#### **b) Método horizontal**

Permite identificar la estructura de inversión y financiamiento de una empresa y su coherencia con la actividad económica que realiza, consiste en comparar estados financieros homogéneos correspondientes a dos o más periodos consecutivos para determinar los aumentos o disminuciones de las cuentas de un periodo a otro (18:53).

### **Clases de análisis verticales**

#### **a) Para uso interno**

“Son las que sirven para aplicar los cambios efectuados en las situaciones de una empresa así también para ayudar a medir y regular la eficiencia de las operaciones que lleva a cabo, permitiendo apreciar el factor de productividad.

#### **b) Para uso externo**

Tienen por objeto saber si conviene conceder un crédito y hacer determinadas inversiones en la empresa examinada, ya que permite conocer

los márgenes de seguridad con que cuenta el negocio para cubrir sus compromisos y también apreciar la extensión de créditos que resiste o necesita la empresa en función de los elementos que concurren para garantizar su reembolso”.

### **3.7 Razones financieras**

Se obtienen indicadores utilizados para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa, teniendo como base los Estados Financieros permite comparar diferentes periodo contables y hacer proyecciones a corto, mediano y largo plazo.

#### **3.7.1 Definición**

Son índices que permiten evaluar la situación y desempeño financiero de una entidad por medio de las razones se obtiene información acerca de la capacidad de pago, si la rentabilidad es razonable de acuerdo al capital que se está invirtiendo, el grado de liquidez así como el grado de endeudamiento que puede obtener una empresa (18:58).

### **3.8 Clasificación de las razones financieras**

Las razones financieras clasifican en:

- Índices de solvencia
- Índices de actividad
- Índices de rentabilidad
- Índices de estabilidad

#### **3.8.1 Índices de solvencia**

Son las que miden la capacidad de pago que tiene la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, con activos corrientes que se esperan sean realizados en un periodo no mayor de un año.

Las razones de solvencia se divide en:

**a) Liquidez**

Conocida también como Prueba de Acido, determina la cantidad monetaria disponible por cada quetzal que se adeuda, se excluye el rubro de inventarios ya que se considera que no es tan liquido como los otros activos, para que el resultado sea razonable debe de comprender entre 1.5 y 2 (18:59).

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activos Corrientes (-) Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

**3.8.2 Índices de actividad**

Estas razones se utilizan para mostrar la actividad y la eficiencia con que los activos y pasivos de la empresa están siendo empleados (18:64).

Las razones de actividad se divide en:

**b) Rotación de Cuentas por Cobrar**

Indica el número de veces en que las cuentas por cobrar son renovadas por haberse recuperado el efectivo.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas (Crédito)}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

**c) Plazo Medio de Cobranza**

Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, el índice pretende medir la habilidad de la empresa para recuperar el dinero de las ventas al crédito, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.

**Plazo medio de cobranza**  $\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por cobrar}}$

**d) Rotación de inventarios**

En una entidad es fundamental la existencia de inventarios por lo que esta prueba indica el número de veces que el inventario disponible debe de reponerse en un periodo determinado (18:66).

**Rotación de inventarios**  $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}}$

**e) Plazo medio de ventas**

Es un índice que permite evaluar el número de días en que una mercadería permanece en stock.

**Plazo medio de ventas**  $\frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Inventarios}}$

**f) Rotación de cuentas por pagar**

Indica el número de veces en que las cuentas por pagar a proveedores son renovadas en el año por haberse pagado la obligación en un periodo determinado, tiene relación con que si se cumple la política de pago.

**Rotación cuentas por pagar**  $\frac{\text{Compras al Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$

**g) Plazo medio de pago**

Indica acerca del tiempo promedio en que se pagan las deudas registradas en el pasivo de la empresa.



**Plazo medio**  $\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$   
**de pago**

### **3.8.3 Índices de rentabilidad**

Son las que miden el éxito o fracaso que ha tenido la empresa durante un periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre (18:69).

Las razones de rentabilidad se divide en:

#### **h) Margen de utilidad Neta**

Tiene el fin de evaluar el porcentaje por cada quetzal de las ventas que resulta después que la empresa pago todos los gastos necesarios que incurren en la adquisición o producción de la mercadería.

**Margen de utilidad**  $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS (CASO PRÁCTICO)**

#### **4.1 Antecedentes**

La empresa "Moto Adrenalina, S.A." fue constituida en el año 1995 con personalidad jurídica como Sociedad Anónima con tiempo indefinido, se rige por el marco legal de las leyes de la República por Guatemala que es el lugar donde comercializa sus productos, se crea con el único fin lucrativo su capital está representado por acciones nominativas la asamblea general está constituida por cinco socios accionistas, e inscrita en la bolsa de valores.

Su principal actividad de operación es la comercialización de motocicletas con el objetivo de brindar al público en general motocicletas livianas de desempeño superior, modelos recientes, emocionantes, varios colores, resistentes, cómodas, calidad del producto, una red de puntos de venta que atienden en cualquier momento, ofrece los mejores precios del mercado, su forma de venta es al contado y al crédito.

#### **Clasificación de las marcas de la empresa**

La empresa tiene cuatro marcas exclusivas reconocidas en todo el país de la República de Guatemala son las mejores marcas de motocicletas que se comercializan en los mercados, la marca 1, 2 y tres están desde que inicio la empresa la marca 4 se empezó a vender en el año 2014, las cuales son las siguientes:

### **a) Motocicleta marca 1**

Esta marca es una de las mejores, reconocida por los beneficios que ofrece, el consumo de combustible es poco, su tiempo de vida es largo, cómodas, tienen diferentes estilos, están diseñadas para el trabajo duro, son muy solicitadas especialmente por las compañías de servicio a domicilio, mensajería y trabajadores para uso diario, por su alta resistencia al trabajo, reducción de costos, accesibilidad a los repuestos y precio.

Características más importantes de las motocicletas marca 1 son:

- El arranque es a patada y eléctrico
- Transmisión de cuatro velocidades
- Enfriamiento por aire
- Motor de cuatro velocidades
- Freno delantero y freno posterior
- Usa combustible

La motocicleta marca 1 se clasifica en los siguientes tipos:

- **Naed**

Hechas para durar y ahorrar convirtiéndose en la mejor opción para el trabajador y empresas de comida rápida, mensajería, su atributo más importante es el ahorro de combustible es muy resistente al trabajo diario ideal para cualquier tipo de faena ya sea en el campo o en la ciudad, por su precio es fácil de obtener, el cilindro se representa en 100cc, 125cc y 150cc, es uno de los estilos más solicitados en el mercado.

- **Calltex**

Es un estilo único con especificaciones técnicas que le confieren un alto desempeño y ahorro de combustible, está diseñada para largos paseos

suaves y confortables, esto gracias a que se encuentra equipada con un amortiguador monoshock con nitrox el cual trasmite la suavidad a un cómodo asiento y en conjunto minimizan la fatiga, ayudan a mantener la postura óptima durante la conducción, utiliza llantas tabulares.

- **Chipper**

Es catalogada la Máquina deportiva de uso diario son sin duda las preferidas de los amantes de las motos tipo Sport por su atractivo diseño y potencia para correr, en eso se han convertido estas motos desde el primer modelo en llegar a Centroamérica, tienen varios colores, son económicas, cómodas para manejar.

- b) Motocicleta marca 2**

Estas motocicletas se presentan en viarios diseños novedosos, colores, son económicas y potenciales, se distinguen porque hay motos mecánicas para aquellos caminos difícil de recorrer y motos semiautomáticas se convierte en una excelente alternativa para desplazamientos cortos aptas para aquellas personas que les gusta la comodidad siendo más fáciles de manejar, ahorrativas en combustible y precios económicos, se pueden utilizar en las carreteras de la ciudad capital como a nivel departamental, destinada al público en general

La motocicleta marca 2 se clasifica en los siguientes tipos:

- **Cossin**

Son diseñadas para aquellas personas que les gusta la aventura, para el manejo de las carreteras más difíciles donde hay muchas piedras y subidas por su potente motor de 200cc robusto y resistente, su diseño es atractivo.

- **Escute**

Es una innovación con un sistema único ya que se pueden hacer cambios sin necesidad de clutch, es semiautomática pensando en esas personas que no se atreven a manejar una moto de cambios, es de 4 velocidades, llantas tabulares, cuenta con encendido eléctrico y de patada, muy económica y sobre todo fácil de conducir, se presenta en modelo pasola 125 ó 150.

**c) Motocicleta marca 3**

- **Dukking**

Es un diseño impresionante da vida al motociclismo que ha venido durante décadas debido a su velocidad máxima es lo último en tecnología garantiza una diversión dinámica jamás soñada se cataloga como la piedra angular “listo para correr” es perfecta para los que les gusta la adrenalina, correr a alta velocidad y los retos.

Características más importantes de la marca 3 son:

- Motor monocilindro de cuatro tiempos
- Potencia máxima
- Enfriamiento liquido
- Combustible súper
- Arranque eléctrico
- Transmisión de 6 velocidades
- Capacidad del tanque 2.90 galones

**d) Motocicleta marca 4**

- **Cronnig**

Salió al mercado en el año 2014 con el propósito de ofrecer nuevos estilos a la población es apta para usarla en el trabajo diario, los colores disponibles

son blanco y negro, su precio es accesible, el motor se presenta en los modelos 150cc y 200cc.

**e) Repuestos**

Tiene a su disposición varios repuestos como llantas, pastillas, frenos, entre los accesorios están los retrovisores, cascos, son indispensables para las motocicletas, los productos son totalmente garantizados.

Los productos son vendidos en varios mercados de la República de Guatemala, las principales áreas geográficas donde distribuye los productos son:

**a) Región Central**

Integrada por los departamentos de Guatemala, Escuintla, Sacatepéquez y Chimaltenango.

**b) Región Sur**

Integrada por los departamentos Santa Rosa y Jutiapa.

**c) Región Oriente**

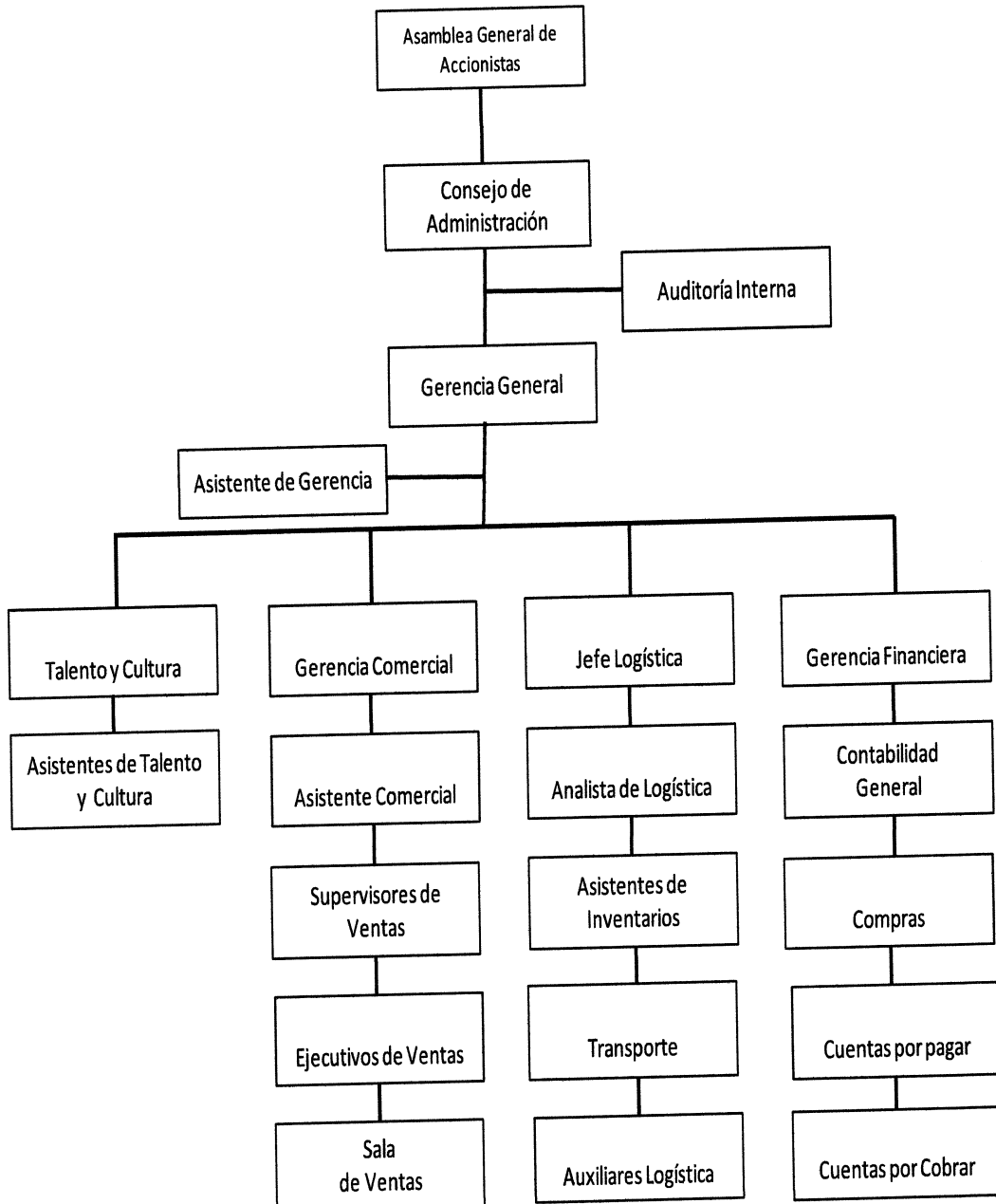
Integrada por los departamentos, El Progreso, Chiquimula y Zacapa.

**d) Región Occidente**

Integrada por los departamentos Quetzaltenango, Retalhuleu y San Marcos.

Está compuesta por varios departamentos que contribuyen al logro de los objetivos de la entidad la estructura es como se muestra a continuación.

## Organigrama Moto Adrenalina, S.A.



Los fines por los que fue constituida la empresa "Moto Adrenalina, S.A" está sujeta a varias leyes e impuestos que establece el país como comerciante, los cuales se describen a continuación:

- a) Impuesto sobre la Renta bajo el régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas el tipo de impositivo es del veinticinco por ciento (25%).
- b) Impuesto de Solidaridad el que sea mayor entre la cuarta parte de sus ingresos o activos la tarifa impositiva es del 1%.
- c) Ley del Impuesto al Valor Agregado la tarifa impositiva es del 12%.
- d) Impuesto Específico a la Primera Matrícula de Vehículos Automotores Terrestres, el tipo impositivo aplicable a la base imponible de motocicletas es el 10%.
- e) Las obligaciones como patrono se rige por el código de trabajo debe de cancelar sueldos y prestaciones laborales cada fin de año debe de enviar de forma electrónica un libro de salarios al Ministerio de Trabajo.
- f) Las bases para funcionar como sociedad están descritas en el código de comercio de Guatemala.

Moto Adrenalina, S.A. la información financiera de los productos y regiones los datos se analizan de forma consolidada tienen la incertidumbre de que todas las regiones sean rentables, el Consejo de Administración solicita servicios profesionales para que la información sea analizada de forma individual y detallada con el objetivo de conocer la situación financiera y los márgenes de utilidad de cada una de las marcas y áreas geográficas, a la vez conocer la demanda de las motocicletas y el entorno económico en que opera.



## 4.2 Solicitud de servicios profesionales



Guatemala, 01 de marzo de 2016

Señores  
Rodríguez & Asociados, S.C.  
Auditores y Consultores  
Presentes

Estimados Señores:

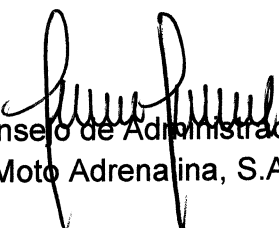
Moto Adrenalina, S.A. es una empresa guatemalteca su actividad ordinaria es la comercialización de motocicletas y venta de repuestos, por este medio nos es grato saludarles y desearles éxitos en sus actividades cotidianas.

Solicitamos sus servicios profesionales para llevar a cabo un análisis con propósito especial al Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por segmentos de productos y geográficos, por el periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015.

En concordancia con el Consejo de Administración se determinó la necesidad de obtener información financiera individual y detallada por segmentos, para conocer la situación financiera de cada uno de los productos y regiones.

Quedamos a la espera de su confirmación así como su propuesta de servicios profesionales, nos suscribimos.

Atentamente,

  
Consejo de Administración  
Moto Adrenalina, S.A.

#### 4.3 Carta de propuesta del Contador Público y Auditor



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

Guatemala, 03 de marzo de 2016

Señores  
Consejo de Administración  
Moto Adrenalina, S.A.  
Calzada Aguilar Batres 1-20 Zona 11  
Cuidada, Guatemala

Estimados Señores:

De acuerdo a nuestra conversación sostenida en días pasados, por este medio estamos agradeciéndole al Consejo de Administración la oportunidad que nos brinda al momento de seleccionar a nuestra firma para cotizar los servicios de asesoría, a continuación tenemos el agrado de presentarles nuestra propuesta de servicios profesionales para realizar la asesoría por segmentos por el año comprendido 2015.

#### **I. OFERTA TÉCNICA**

##### **Objetivo y alcance del trabajo**

Efectuaremos un análisis al Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por segmentos operacionales de Moto Adrenalina, S.A. donde se aplicaran los criterios de agregación de los productos y los umbrales, por el periodo comprendido al 31 de Diciembre del año 2015, con el fin de presentar un informe al Consejo de Administración de los principales hallazgos encontrados.



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

La asesoría se llevará acabo de conformidad a lineamientos establecidos en la Norma Internacional de Información Financiera No 8 denominada Segmentos de operación emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, se aplicarán razones financieras a los estados financieros con información consolidada y por segmentos para luego ser comparados ambos así determinar la situación financiera por segmentos operacionales, se realizaran procedimientos necesarios así como la prueba de los umbrales para obtener información razonable por marca y región.

Como parte del proceso de asesoría se solicitará a la administración toda información que tengan conocimiento, documentación e integraciones que tenga relación directa con cada uno de los productos y regiones donde distribuye el producto, además acceso ilimitado al personal de la entidad, se realizará un informe donde se darán a conocer los resultados más relevantes de cada uno de los segmentos.

La administración de la empresa es la responsable de sus Estados Financieros, así como la adopción de políticas de contabilidad adecuadas y el marco de información financiera que prepara sus Estados Financieros salvo de ello nuestra responsabilidad es emitir un informe acerca de la situación financiera de los segmentos, identificar el producto que es más vendido en el mercado y la región con mayor margen de utilidad, esto con el objetivo que la administración actúe y tome decisiones cuando considere necesario.



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

### **Informe a entregar**

Producto de nuestro trabajo se entregará lo siguiente:

#### **Informe**

Informe del Contador Público y Auditor Independiente será emitido con base al modelo propuesto por la Norma Internacional de Auditoría 805, que contiene el análisis de los segmentos por producto y segmentos por área geográfica por el periodo comprendido de 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015.

#### **Plan de trabajo**

El trabajo el tiempo que durará es de 17 días hábiles, se ejecutará a partir del 09 de Marzo de 2016 y finalizará el 31 de Marzo de 2016, tomando como base la Información Financiera de la compañía al 31 de Diciembre de 2015.

#### **Equipo de Trabajo**

Nuestra firma asignará el siguiente personal para realizar la asesoría:

- a) Un socio encargado de la asesoría del análisis, determinación de la razonabilidad de la información financiera así como la presentación y discusión de los hallazgos encontrados a los miembros del Consejo de Administración.
- b) Un supervisor quién tendrá a su cargo las supervisión de los papeles de trabajo realizados por el asistente y elaborará el informe correspondiente.



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

- c) Un asistente con conocimiento de la Norma Internacional de Información financiera No 8 segmentos de operación, será el encargado de realizar los papeles de trabajo por segmentos.

## **II. OFERTA ECONÓMICA**

### **Honorarios profesionales**

Basados en las actividades a realizar y en el alcance del trabajo, hemos considerado el valor de nuestros servicios profesionales en ochenta y cinco mil quetzales exactos (Q 85,000.00), se hace mención que este precio ya incluye el Impuesto al Valor Agregado –IVA-, los cuales deberán ser cancelados contra presentación de nuestras facturas de la siguiente manera:

- 50% al ser aceptada la presente propuesta.
- 50% al momento de entregar el Informe de asesoría.

Nos suscribimos de ustedes esperando poder servirles de la mejor manera y quedamos a su disposición para cualquier aclaración o ampliación de lo expuesto anteriormente.

Atentamente,

Eduardo David Alfaro Argueta  
Contador Público y Auditor  
Socio de firma Rodríguez & Asociados

#### 4.4 Carta de confirmación de la propuesta



Guatemala 05 de marzo de 2016

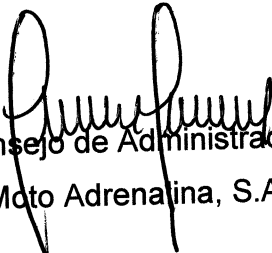
Señores  
Rodríguez & Asociados, S.C.  
Auditores y Consultores  
Presentes

Estimados señores:

La presente es confirmación de la propuesta de servicios profesionales y aceptación de los términos técnicos y económicos para que realicen el análisis al Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por segmentos, estamos de acuerdo con el trabajo a realizar y la responsabilidad de nuestros Estados Financieros, los honorarios serán cancelados de la forma que requiere en la propuesta de servicios.

Esperamos de ustedes obtener información individual y detallada acerca de cada uno de los productos así como de las regiones, nuestro objetivo es conocer la situación financiera y económica de las marcas, la rentabilidad, confiamos en su profesionalismo para realizar lo solicitado. A su disposición está toda información que esté a nuestro alcance proporcionarle así como el personal para llevar a cabo el análisis de los Estados Financieros correspondientes al año 2015.

Atentamente,



Consejo de Administración  
Moto Adrenalina, S.A.

## 4.5 Planificación del trabajo

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Planificación de la Ejecución del Trabajo**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

### 1) Datos generales de la empresa

Razón social	Moto Adrenalina, S.A.
Número de Identificación Tributaria	5230754-8
Domicilio Fiscal	Calzada Aguilar Batres 1-20 Zona 11
Tipo de contribuyente	Normal
Periodo fiscal	Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de cada año
Nombre del contador	Manuel Alejandro Zuñiga Valenzuela
Fecha de constitución	01 de Enero del año 1995
Actividad principal	Comercialización de motocicletas y repuestos

### 2) Objetivos

Realizar un análisis financiero al Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por marca y región basados en los requerimientos que especifica la Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación, realizar las pruebas de los umbrales cuantitativos, determinar los principales clientes, aplicar razones financieras a los Estados Financieros segmentados para determinar la posición financiera de los productos, que permitirá presentar un informe sobre las operaciones de cada uno de los segmentos.

### 3) Generalidades de la empresa

La empresa Moto Adrenalina, S.A. fue inscrita en el registro mercantil como Sociedad Anónima con tiempo indefinido con base a la escritura pública de

constitución No. 460, autorizada por el notario Roberto Carlos Hernández Méndez, se rige por las leyes de la República de Guatemala, tiene su centro administrativo y operacional en Calzada Aguilar Batres 1-20 Zona 11 de la ciudad de Guatemala, el método en que reconoce sus ingresos es por el método de lo devengado, la principal actividad de la entidad es la comercialización de motocicletas en todo el territorio nacional.

### **Marcas**

Las marcas que vende actualmente son las mismas desde que fue constituida la empresa a excepción de la marca 4 que se dio a conocer en el año 2014, los repuestos y accesorios son exclusivos para las motocicletas.

No han realizado cambios en las políticas contables son las mismas del año 2014, las políticas administrativas de las marcas se mantienen como es los días de crédito son 30 días así como el pago a los proveedores, el producto es totalmente garantizado, los clientes gozan de un beneficio que es cuando adquieren una motocicleta la empresa se compromete hacer el trámite de placas.

El área geográfica donde distribuye el producto la entidad es en varios departamentos de la república de Guatemala. El producto es importado comprado a productores de origen extranjeros como es el país de Japón.

Tiene a su disposición una amplia red de distribuidores que venden cada una de las marcas que posee la empresa así como la variedad de repuestos, con el objetivo que el cliente pueda adquirir el producto en el lugar más cercana y en el momento que lo necesite de esta forma satisfaciendo las necesidades del cliente que encuentre la motocicleta en las sucursales cercanas.



### **Personal administrativo**

Gerente Financiero	Luis Enrique Contreras Alvizures
Contador General	Edgar Alexander Rivas Ortiz
Gerente de Ventas	Licda. Morelia Alejandra Alarcón Gutiérrez
Gerente de Logística	Ing. Wilber Santiago Oliva Hernández
Departamento de Cuentas por Cobrar	
Departamento de Cuentas por Pagar	

Los principales clientes de la entidad son los siguientes:

Banco proint, S.A.  
Banco America, S.A.  
Banco CVN, S.A.  
Distribuidora Tem, S.A.  
Rapidez, S.A.  
Moti Nuevo, S.A.

La empresa tiene como política otorgar 30 días máximo de crédito mayor a estos días se consideran vencidos, entrega el producto a domicilio sin costo alguno, los vehículos de reparto son propios de la entidad los cuales le permiten repartir en todo el territorio de Guatemala.

La política de cancelación a los proveedores es de 30 días máximo, los principales proveedores locales son:

Motopet, S.A.  
Velocidad al Maximo, S.A.  
Cadisa, S.A.

Los documentos por pagar a Largo plazo es un préstamo según contrato No. 4567823 con el banco G&T Continental, S.A. el cual fue adquirido exclusivamente para comprar una flotilla de motocicletas de la marca 1 y marca 4, se verifico documento físico.

### **Procedimientos a realizar según Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación**

- a) Análisis del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por medio de razones financieras con datos consolidados.
- b) Identificación de los segmentos de marcas que deben ser informados para su análisis.
- c) Distribución de activos, pasivos y resultados por segmentos de marcas.
- d) Medición por medio de umbrales cuantitativos de los segmentos de marcas.
- e) Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por segmentos de marcas.
- f) Análisis con base a razones financieras de los segmentos de marcas.
- g) Identificación de los segmentos por área geográfica.
- h) Umbrales cuantitativos de los segmentos por área geográfica.
- i) Distribución de principales rubros de Estados Financieros por área geográfica
- j) Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados segmentados por área geográfica.
- k) Análisis con base a razones financieras de los segmentos por área geográfica.
- l) Carta a la Gerencia
- m) Elaboración del informe

## Matriz de riesgos

Los riesgos detectados a través de la entrevista con la dirección administrativa, son los siguientes:

RIESGO	RIESGO INHERENTE	RIESGO DE CONTROL	NIVEL DE RIESGO			PROCEDIMIENTOS
			ALTO	MEDIO	BAJO	
Los gastos fijos se distribuyan en partes iguales y no sobre lo consumido por segmentos.	✓			✓		Verificar la forma de distribución de los gastos.
Que los gastos administrativos se distribuyan en partes iguales y no conforme la rentabilidad de los segmentos.	✓			✓		Verificar la forma de distribución de los gastos.
La cancelación a los proveedores se realice días mayores a la política.		✓			✓	Aplicar la razón financiera plazo promedio de pago
La empresa este recuperando el efectivo de los clientes a días mayores según política establecida.		✓			✓	Aplicar la razón financiera plazo promedio de cobro
De uno o dos cientos la entidad tenga dependencia.		✓			✓	Distribuir los clientes por segmentos y realizar cálculos porcentuales.
Que hayan segmentos donde la información se analizará de forma consolidada.	✓				✓	Realizar la medición de los umbrales ingresos, utilidad y activos.

### **Personal de asesoría asignado**

Socio encargado	Lic. Eduardo David Alfaro Argueta
Supervisor encargado	Lic. Anderson Ricardo García Peláez
Asistente	Marli Amarilis Rodríguez Barillas

### **Fechas programadas**

Periodo a asesorar	01 de Enero al 31 de Diciembre del 2015
Fecha de inicio	09 de Marzo de 2016
Fecha de finalización	30 de Marzo de 2016
Fecha de informe	31 de Marzo 2016

### **Calendario de actividades**

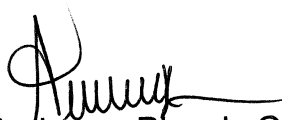
<b>Descripción</b>	<b>Del 9 de Marzo al 31 de Marzo de 2016</b>
Planificación de asesoría	9 y 10 de Marzo 2016
Distribución de Activos, Pasivos y Resultados	11 y 14 de Marzo 2016
Ejecución de procedimientos por segmentos de marcas	15, 16, y 17 de Marzo 2016
Ejecución de procedimientos por segmentos de áreas geográficas	18, 21 y 22 de Marzo 2016
Supervisión de los papeles de trabajo	23, 24 y 25 de Marzo 2016
Elaboración de informe	28 y 29 de Marzo 2016
Presentación de los hallazgos	30 de Marzo 2016
Fecha de entrega del informe	31 de Marzo 2016

### **Honorarios profesionales**

Los honorarios establecidos en la propuesta de servicios profesionales asciende a la cantidad de ochenta y cinco mil exactos (Q85,000.00) Impuesto al Valor Agregado incluido.

### **Comunicación de resultados**

Se estará entregando un informe a Moto Adrenalina, S.A. sobre los hallazgos relevantes encontrados al realizar el análisis de la información financiera.



Anderson Ricardo García Peláez  
Socio Firma Rodríguez & Asociados, S.C.

#### 4.6 Requerimiento de información



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

**A:** Edgar Alexander Rivas Ortiz  
Contador General de Moto Adrenalina, S.A.  
**Asunto:** Requerimiento de información  
**Fecha:** 09 de Marzo 2016

---

Por motivo del análisis de las marcas y regiones solicitamos la siguiente información para realizar la distribución de forma segmentada.

- Estado de situación Financiera al 31 de Diciembre de 2015.
- Estado de Resultados por el periodo terminado año 2015.
- Integración de clientes.
- Integración de proveedores del exterior.
- Saldo de cuentas por cobrar al 31 de Diciembre de 2014.
- Saldo de Proveedores al 31 de Diciembre de 2014.
- Saldo final del Inventario al 31 de Diciembre 2014.
- Saldo de las compras realizadas al crédito.
- Saldo de ventas realizadas al crédito.
- Contrato del préstamo que integra documentos por pagar a largo plazo.

Por su atención a la presente me suscribo.

Atentamente,

  
Mari Amarilis Rodríguez Barillas  
Asistente

#### 4.7 Programa

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Programa del Trabajo**

**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

#### Objetivo


Realizar un correcto análisis de la información financiera por segmentos de operación, identificar los segmentos de los cuales se presentará información individual y detallada y los que no apliquen presentar la información en la categoría resto de segmentos.

No	Procedimientos	Ref.
1	Realizar un cuestionario de Control Interno al Gerente Financiero para obtener evidencia de los procesos de la empresa.	
2	Llevar a cabo una narrativa para tener conocimiento sobre los procesos y operaciones que se derivan de sus productos como de las áreas geográficas donde comercializa sus productos.	C-1 1/4
3	Elaboración del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados según fotocopia fiel del original proporcionada por la administración.	C-2 C-3
4	Determinar la situación financiera de la empresa aplicando razones financieras a los Estados Financieros con datos consolidados, los resultados obtenidos ser comparados con cada uno de los segmentos de operación.	C-4 1/3 C-4 2/3 C-4 3/3
5	Analizar las características de cada una de las marcas para agregar uno o dos productos en un segmento.	C-5 1/3 C-5 3/3
6	Distribuir cada uno de los elementos del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados para obtener lo que corresponde a cada marca y región según juicio profesional.	C-6 1/6 C-6 6/6

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Programa del Trabajo**

**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

No	Procedimientos	Ref.
7	Realizar la prueba de los umbrales ventas, utilidad neta y activos por marca y área geográfica para identificar que segmentos cumplen con el 10% para presentar información individual a la vez identificar los segmentos que serán analizados en resto de segmentos.	C-7 1/6 C-7 6/6
8	Elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por segmentos de operación es decir marcas y regiones para su respectivo análisis.	C-8 C-9
9	Aplicar razones financieras por segmento de marcas y regiones para determinar la rotación de inventarios, rotación de cuentas por cobrar así como el margen de utilidad que genera cada segmento a la	C-10 1/9 C-10 5/9
10	Identificación de las áreas geográficas, umbrales por región, principales rubros de Estados Financieros.	C-11 C-12 1/5 C-13 1/6

  
 Marli Amarilis Rodríguez Barillas  
 Hecho por: Asistente



## 4.8 Cuestionario de Control Interno

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Cuestionario de Control Interno**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

No	Pregunta	Respuesta		Comentario
		Si	No	
<b>Ambiente de control</b>				
1	¿Las marcas están totalmente registradas y la empresa figura legalmente como representante?	X		Si están registradas, y son marcas exclusivas de la entidad.
2	¿Se cuenta con manuales sobre los procedimientos de compras de las mercaderías importaciones e inventarios?	X		La empresa posee manuales para cada una de las áreas.
3	¿Se capacita constantemente a los colaboradores del área de ventas acerca de los estilos y características de las motocicletas?		X	Solamente se capacitan en la inducción, el plazo establecido es de una semana.
<b>Políticas de la administración</b>				
4	¿Para el área de cuentas por cobrar hay una política establecida cuando la venta es al crédito?	X		Cuando la venta es al crédito el plazo máximo para que el cliente cancele es 30 días calendario.
5	¿Para el área de cuentas por pagar hay una política establecida sobre días límites de pago a los proveedores?	X		Tienen conocimiento que es de 30 días calendario.
6	¿Cuándo se realiza el pago a un proveedor del exterior tiene conocimiento el colaborador de cuentas por pagar que solo se debe de cancelar por medio de transferencia?		X	A algunos colaboradores se le informa cuando ingresan a laborar, otros no tienen conocimiento.


**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Cuestionario de Control Interno**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

No	Pregunta	Respuesta		Comentario
		Si	No	
7	¿Hay una medida de seguridad a cerca del personal que ingresa al departamento de logística?	X		Los colaboradores de esa área tienen tarjetas de proximidad con acceso solamente a ellos.
8	¿Se realizan visitas periódicas a las sucursales de la región central como de las regiones sur, oriente y occidente?	X		en la región central se realiza cada semana y en las demás regiones cada 15 días.
9	¿Las regiones donde comercializa los productos tiene un supervisor asignado?	X		Cada región tiene un supervisor.
10	¿Las motocicletas y repuestos son garantizados cuando un cliente compra el producto?	X		La garantía para las motocicletas es de un año y para los repuestos de un mes, se verifico formulario de garantía.
11	¿La empresa tiene un seguro para la mercadería por algún siniestro, incendio o robo?	X		Si se contrata contra todo riesgo, se verifico póliza del seguro.
<b>Procedimientos</b>				
12	¿La opción de compra al crédito se realiza un proceso de verificación de la papelería del cliente?	X		La documentación es revisada, se verificaron los requisitos.
13	¿Existen procedimientos sobre la requisición de mercaderías para las regiones?	X		Cada región debe solicitar los productos a bodega central de acuerdo a procedimientos, en ocasiones se entrega con días de atraso.
14	¿Cuándo la mercadería ingresa a bodega hay un orden de recepción, verificación del producto y registro en el sistema de inventarios?	X		El departamento de logística es el encargado de todo el proceso de recepción del producto.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Cuestionario de Control Interno**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

No	Pregunta	Respuesta		Comentario
		Si	No	
15	¿En las regiones se realizan inventarios de las mercaderías?	X		El área de contraloría es el encargado y lo hace cada tres meses.

  
 Luis Enrique Contreras Alvizures  
 Gerente Financiero  
 Funcionario entrevistado

  
 Marli Amarilis Rodriguez Barillas  
 Hecho por: Asistente

## 4.9 Trabajo de campo

### Índice de papeles de trabajo

REF.	PAPEL DE TRABAJO
C-1	Cédula Narrativa
C-2	Estado de Situación Financiera
C-3	Estado de Resultados
C-4	Diagnostico de los segmentos de operación
C-5	Identificación de los segmentos de marcas
C-6	Distribución de activos, pasivos y resultados
C-7	Umbrales segmentos de marcas
C-8	Estado de Situación Financiera por marcas
C-9	Estado de Resultados por marcas
C-10	Razones financieras segmentos de marcas
C-11	Identificación de los segmentos geográficos
C-12	Umbrales segmentos geográficos
C-13	Rubros Estados Financieros por área geográfica
C-14	Estado de Situación Financiera por área geográfica
C-15	Estado de Resultados por área geográfica
C-16	Razones financieras segmentos geográficos
C-17	Cédula de marcas
	Carta a la Gerencia
	Informe

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Cedula Narrativa**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-1 1/4	
	Fecha
Hecho por MARB	13/03/2016
Revisado por ARGP	14/03/2016

**Objetivo**

Tener conocimiento de las operaciones y procesos que realiza Moto Adrenalina, S.A. que se derivan de los segmentos de marcas y regiones.

**Procesos a comprender**

Características de los productos

Requisición del producto de las regiones

Para comprender el proceso características de los productos se solicito una entrevista con la Licda. Morelia Alejandra Alarcón Gutiérrez, Gerente de Ventas.

**Estilos de las motocicletas**

Para la selección de estilos nuevos de motocicletas una vez por semana la diseñadora grafica ingresa a una plataforma exclusiva que la empresa tiene con el proveedor al ingresar aparecen los estilos que están actualmente, se descargan las imágenes de los tipos de motocicletas con su respectiva información.

Al realizar la descarga se traslada la información al gerente de ventas para que analice los tipos, colores, características de cada una de las motocicletas una vez seleccionadas las motocicletas traslada la información al asistente

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Cedula Narrativa**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-1 2/4	
	Fecha
Hecho por MARB	13/03/2016
Revisado por ARGP	14/03/2016

de ventas quien procede a llenar un formulario denominado "Selección de artículos" que contiene las especificaciones de las motocicletas a comprar, seguido traslada el formulario al gerente de compras.

### **Categoría de clientes**

Las motocicletas y repuestos son vendidos al público en general cuando corresponden a una unidad.

### **Distribuidores**

Solamente se vende las motocicletas y repuestos a las empresas que su actividad principal es la comercialización de motocicletas, para ello el asistente de ventas solicita copia de la patente de comercio y registro tributario unificado para su respectiva verificación, una vez confirmado traslada un formulario denominado "Datos del distribuidor" al gerente de ventas quien autoriza, seguido se traslada el formulario al analista de ventas quien procede a realizar la venta.

### **Distribución del producto**

El vendedor finaliza la venta y el cliente opta por entrega del producto a domicilio realizan "Ordenes de pedido" los cuales son trasladados al área de ventas quienes se encargan de la facturación, el Analista de ventas traslada las facturas al departamento de logística.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Cedula Narrativa**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-1 3/4	
Fecha	
Hecho por	MARB 13/03/2016
Revisado por	ARGP 14/03/2016

El asistente de logística organiza la ruta diariamente de acuerdo a la ubicación del cliente, un día antes de la distribución se traslada al bodeguero el listado del producto que tiene que preparar para su despacho, quien después solicita al gerente de logística su autorización para hacer entrega a los ruteros, ellos deben de llevar la factura original y dos copias firmadas por el jefe de bodega. Los ruteros entregan el producto el cliente debe de firmar una "entrega de pedido" y la copia de la factura como constancia de entrega del producto.

Para comprender el proceso requisición del producto de las regiones se solicito una entrevista con el Ing. Wilber Santiago Oliva Hernández, Gerente de Logística.

### **Región**

Cuando una región solicita mercaderías a bodega central se menciona que está en Guatemala, el encargado de bodega de la región debe de hacerlo por medio de un formulario "Requisición de mercaderías" donde detalla cada uno de los tipos de motocicletas que necesita y lo debe hacer con cinco días de anticipación, traslada al supervisor de la región para la autorización de la solicitud del producto, por medio de una encomienda hace llegar la requisición a bodega central que debe de estar firmada por el encargado de bodega y supervisor de la región.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Cedula Narrativa**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-1 4/4	
Fecha	
Hecho por	MARB 13/03/2016
Revisado por	ARGP 14/03/2016

**Departamento de logística Guatemala**

Bodega central recibe la encomienda y tiene un plazo de tres días hábiles para despachar el producto, el gerente de logística revisa la requisición de mercaderías y autoriza que el producto sea despachado, el asistente de logística procede a la descarga del inventario en el sistema, genera un detalle del producto descargado que debe de ir firmado por el asistente de ventas y gerente de logística, traslada al encargado de bodega para que el producto físico sea despachado y coordinar la entrega a la región.

Al hacer la entrega del producto a la región el rutero debe de entregar la requisición de mercaderías y un reporte de la mercadería el cual debe de firmar el encargado de bodega de la región como constancia de la entrega del producto.

  
Licda. ~~Morelia~~ Alejandra Alarcón Gutiérrez  
Gerente de Ventas

  
Ing. Wilber Santiago Oliva Hernández  
Gerente de Logística

  
Marli Amarilis Rodríguez Barillas  
Asistente



Moto Adrenalina, S.A.  
 Análisis de la Información Financiera por Segmentos  
 Estado de Situación Financiera  
 Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015

PTS: C-2 1/2	
Hecho por	MARB 13/03/2016
Revisado por	ARGP 14/03/2016

# CPC

"Moto Adrenalina, S.A."  
 Estado de Situación Financiera  
 Al 31 de Diciembre de 2015  
 (Cifras Expresadas en Quetzales)

<b>ACTIVO</b>		
<b>No Corriente</b>		11,000,000.00 C-6 1/6
Vehiculos Neto	2,000,000.00	
Mobiliario y Equipo Neto	3,700,000.00	
Equipo de computo Neto	5,300,000.00	
<b>Corriente</b>		55,500,000.00
Caja y Bancos	10,500,000.00	C-6 3/6
Clientes	15,000,000.00	
Inventarios	30,000,000.00	C-6 2/6
Suma total de Activo		<u><u>66,500,000.00</u></u>
<b>PATRIMONIO Y PASIVO</b>		
<b>Patrimonio</b>		54,400,000.00
Capital Autorizado	10,900,000.00	
Reserva Legal	900,000.00	
Utilidades Retenidas	2,600,000.00	
Ganancia del periodo	40,000,000.00	C-6 6/6
<b>PASIVO</b>		12,100,000.00
<b>No Corriente</b>		
Documentos por pagar a Largo Plazo	1,500,000.00	C-6 4/6
<b>Corriente</b>		
Proveedores del Exterior	10,600,000.00	
Suma de Patrimonio y Pasivo	Λ	<u><u>66,500,000.00</u></u> ✓
		Λ


**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Estado de Situación Financiera**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-2 2/2	
	Fecha
Hecho por MARB	13/03/2016
Revisado por ARGP	14/03/2016

El infrascrito Perito Contador registrado ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) con número 6,423, CERTIFICA; que ha examinado el Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2015, representa un capital de sesenta y seis millones quinientos mil exactos (Q66,500,000.00).

**CPC**

  
Luis Enrique Contreras Alvizures  
Representante Legal

  
Edgar Alexander Rivas Ortiz  
Contador General


El Estado de Situación Financiera los saldos que presenta al 31 de Diciembre de 2015 son razonables fueron cotejados contra el Diario Mayor General, es la base para realizar información financiera por segmentos de operación forma detallada e individual de de las marcas y regiones.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Estado de Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

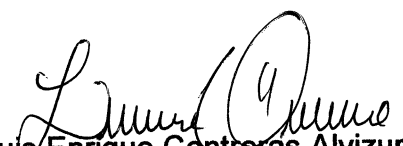
PTS: C-3		
		Fecha
Hecho por	MARB	13/03/2016
Revisado por	ARGP	14/03/2016

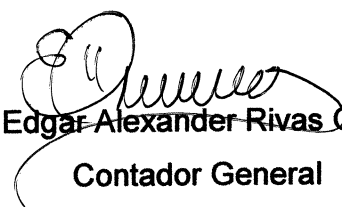
# CPC

**"Moto Adrenalina, S.A."**  
**Estado de Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Ventas		300,000,000.00	C-6 6/6
Costo de Ventas		<u>-180,000,000.00</u>	C-6 5/6
Margen Bruto		120,000,000.00	
Gastos de Operación		80,000,000.00	C-6 5/6
Gastos de Administración	35,000,000.00		
Gastos de Venta	<u>45,000,000.00</u>		
Ganancia del período	^	<u>40,000,000.00</u>	✓ C-6 6/6
		^	

El infrascrito Perito Contador registrado ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) con número 6,423, CERTIFICA; que ha examinado el Estado de Resultados por el periodo comprendido del 01 de Enero al 31 de diciembre de 2015, presenta una utilidad neta de cuarenta millones exactos (Q40,000,000.00).

  
**Luis Enrique Contreras Alvizures**  
**Representante Legal**

  
**Edgar Alexander Rivas Ortiz**  
**Contador General**

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis por Medio de Razones Financieras**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-4 1/3		
		Fecha
Hecho por	MARB	13/03/2016
Revisado por	ARGP	14/03/2016

**Diagnostico de los segmentos de operación**

El departamento de contabilidad traslada la siguiente información, las cuentas por cobrar al 31/12/2014 asciende a Q12,000,000.00, el inventario final al 31/12/2014 asciende a Q16,356,664.37, el saldo de proveedores al 31/12/2014 asciende a la cantidad de Q4,488,956.20.

**Análisis del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por medio de razones financieras datos consolidados**

Para el análisis a realizar se considera necesario aplicar razones financieras a los estados financieros con datos consolidados para luego esta información ser comparada por cada segmento de producto y segmento de zonas geográficas.

**Razón liquidez**

$$\frac{\text{Activos Corrientes (-) Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{55,500,000.00 - 30,000,000.00}{10,600,000.00} = 2$$



Esta razón es muy importante no toma en cuenta lo que es el inventario la empresa sigue vendiendo sin que este comprometida la mercadería, con el resultado obtenido la entidad por cada Q1.00 que adeuda tiene Q2.00 para cubrir sus obligaciones, lo cual indica que sus activos son mayores a sus pasivos el resultado obtenido se considera razonable la empresa puede cubrir sus pagos, los activos corrientes está conformado por dinero en efectivo de inmediata disponibilidad.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis por Medio de Razones Financieras**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-4 2/3		
		Fecha
Hecho por	MARB	13/03/2016
Revisado por	ARGP	14/03/2016

**Rotación de cuentas por cobrar**

$$\frac{\text{Ventas Netas (Crédito)}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}} = \frac{180,321,545.20}{14,500,000.00} = 12$$

Según dato obtenido la rotación de cuentas por cobrar durante el año 2015 corresponde a 12 veces en el año.

**Plazo medio de cobranza**

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Cobrar}} = \frac{365}{12} = 30$$

Al aplicar la fórmula da como resultado que la empresa recupera sus ventas al crédito cada 30 días que es un índice que beneficia a la empresa derivado que cumple la política de crédito establecida y favorece la liquidez.

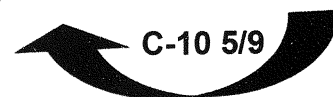
**Rotación de inventarios**

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}} = \frac{180,000,000.00}{18,178,332.19} = 10$$

La rotación de inventarios es 8 veces durante el año 2015.

**Plazo media de ventas**

$$\frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Inventarios}} = \frac{365}{10} = 37$$



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis por Medio de Razones Financieras**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-4 3/3	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	13/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	14/03/2016

Son 37 días que la mercadería permanece en bodega el cual es un indicador donde muestra que el departamento de ventas realiza un excelente labor al vender la mercadería, se considera razonable por el producto que comercializa la empresa.

**Rotación de cuentas por pagar**

$$\frac{\text{Compras al Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}} = \frac{55,182,400.57}{4,744,478.10} = 12$$

La rotación de cuentas por pagar es de 12 veces al año, es un índice excelente para la empresa ya que sus deudas son renovadas cada mes.

**Plazo medio de pago**

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}} = \frac{365}{12} = 30$$

Según resultado obtenido la empresa liquida el pago a proveedores cada 30 días el cual es un índice de beneficio ya que logra solventar sus deudas en el tiempo establecido según política establecida por la empresa que es 30 días máximo de pago.

**Margen de utilidad neta**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{40,000,000.00}{300,000,000.00} = 13\%$$



Según resultado obtenido la empresa obtiene un 13% de ganancia por cada quetzal vendido, es un margen de utilidad de beneficio para la empresa.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Identificación de los Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-5 1/3	
	Fecha
Hecho por    MARB	13/03/2016
Revisado por    ARGP	14/03/2016

**Identificación de los segmentos de marcas que deben ser informados para su análisis**

Para que un segmento sea considerado como tal es necesario que cumpla con todos los criterios de agregación que especifica la Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación los cuales se detallan a continuación.

- a) Que los ingresos y gastos obtenidos se generen por actividades ordinarias del negocio.
- b) Poseer características económicas similares.
- c) La naturaleza de los productos y servicios.
- d) La naturaleza de los procesos de producción.
- e) El tipo o categoría de clientes a los que se destina sus productos y servicios.
- f) Los métodos usados para distribuir sus productos o prestar los servicios.
- g) Si fuera aplicable, la naturaleza del marco normativo, como lo es bancario, de seguros, o de servicios públicos.

A continuación se detallan los criterios de agregación tomados en cuenta para la identificación de los segmentos de marcas de la empresa.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Identificación de los Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-5 2/3	
	Fecha
Hecho por	MARB 13/03/2016
Revisado por	ARGP 14/03/2016

**a) Motocicletas marca 1**

La empresa vende varios tipos entre ellos están motocicletas Naed, motocicletas Calltex 150, motocicletas Chipper, estos productos son destinados al público en general, los clientes a quienes se le distribuye se dedican específicamente a la venta de motos cumplen con los criterios que especifica la norma por lo siguiente son combinados en el segmento motocicletas marca 1.

**b) Motocicletas marca 2**

Se clasifica en los siguientes tipos, motocicletas Cossin, motocicletas Escute se identifican entre si ya que son destinadas al público, su uso es hacia un mismo fin, generan ingresos a la empresa, el proceso de compra es utilizado el mismo para ambos, se rigen por las políticas de la entidad, con base a ello son combinados en el segmento motocicletas marca 2.

**c) Motocicleta marca 3**

Es dirigida exclusivamente aquellas personas que les gusta la adrenalina, la alta velocidad, esta motocicleta está disponible en un solo tipo Dukking por lo que no existe criterio de agregación para combinar dicho segmento con otro segmento de la empresa, el cual será analizado de forma individual, cabe mencionar que el producto se vende con el fin por el cual fue constituida la empresa.



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Identificación de los Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-5 3/3	
Fecha	
Hecho por	MARB 13/03/2016
Revisado por	ARGP 14/03/2016

**d) Motocicleta marca 4**

La motocicleta Cronnig se comercializa en un solo tipo por lo que no existe criterio de agregación para combinar dicho segmento con otro segmento de la empresa, y para efectos del reporte financiero será analizado de forma individual.

**e) Repuestos**

Los repuestos que vende la empresa para las motos son llantas, pastillas, y accesorios como retrovisores, cascos, son utilizados exclusivamente para motocicletas, el producto cubre garantía, se rige por las políticas de la empresa, el producto se compra para revender, generan ingresos para la empresa, por lo consiguiente se unifican en el segmento repuestos.

Los segmentos de marcas anteriormente descritos fueron identificados y combinados de acuerdo a requerimientos de la Norma Internacional de Información Financiera No 8, Segmentos de Operación.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Distribución de Activos, Pasivos y Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-6 1/6	
	<b>Fecha</b>
Hecho por <b>MARB</b>	<b>14/03/2016</b>
Revisado por <b>ARGP</b>	<b>15/03/2016</b>

**Distribución de activos, pasivos y resultados por segmentos de marcas**

Es importante resaltar que la Norma Internacional de Información No 8 no indica lineamientos para la distribución de activos y pasivos, por lo cual se realiza las siguientes integraciones con base a lo invertido en cada producto.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Activos fijos, Segmento de Marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Descripción	Marca 1	Marca 2	Marca 3	Marca 4	Repuestos	Total
Vehículos	1,000,000.00	600,000.00	90,000.00	300,000.00	10,000.00	2,000,000.00
Mobiliario y Equipo	1,850,000.00	1,110,000.00	175,000.00	547,000.00	18,000.00	3,700,000.00
Equipo de Computo	2,650,000.00	1,590,000.00	260,000.00	785,000.00	15,000.00	5,300,000.00
<b>Total</b>	<b>5,500,000.00</b>	<b>3,300,000.00</b>	<b>525,000.00</b>	<b>1,632,000.00</b>	<b>43,000.00</b>	<b>11,000,000.00</b>

La distribución del activo no corriente fue establecida según el tamaño del negocio para cada una de las marcas y repuestos, debido que sus activos forman parte de los beneficios económicos que genera la empresa.

Los vehículos son utilizados para la entrega del producto al cliente a domicilio la empresa posee este servicio sin costo alguno siempre y cuando sea dentro del perímetro de la ciudad de Guatemala, el mobiliario y equipo para la exposición del producto especialmente las motocicletas que es el producto más llamativo que tiene la entidad, y el equipo de computo es la herramienta donde se lleva a cabo la facturación de la venta realizada.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Distribución de Activos, Pasivos y Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-6 2/6		
		Fecha
Hecho por	MARB	14/03/2016
Revisado por	ARGP	15/03/2016

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Cientes, Segmento de Marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Descripción	%	Marca 1	Marca 2	Marca 3	Marca 4	Repuestos	Total
Banco proint, S.A.	13%	2,000,000.00	1,800,000.00	240,000.00	500,000.00		4,540,000.00
Banco America, S.A.	12%	1,800,000.00	800,000.00	50,000.00	492,000.00		3,142,000.00
Banco CVN, S.A.	8%	1,220,000.00	625,000.00	100,000.00	435,000.00		2,380,000.00
Distribuidora Tem, S.A	5%	800,000.00	528,000.00	192,000.00	395,000.00	8,000.00	1,923,000.00
Rapidez, S.A.	6%	947,000.00	445,500.00	97,500.00	393,000.00	10,000.00	1,893,000.00
Moti Nuevo, S.A.	4%	642,000.00	323,200.00	23,500.00	124,700.00	8,600.00	1,122,000.00
<b>Total</b>		<b>7,409,000.00</b>	<b>4,521,700.00</b>	<b>703,000.00</b>	<b>2,339,700.00</b>	<b>26,600.00</b>	<b>15,000,000.00</b>

La segmentación de clientes se realizo de acuerdo a saldos de cada cliente reportados en la integración de la cartera al 31 de diciembre de 2015 por la administración.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Inventarios, Segmento de Marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Inventario de Mercadería	Porcentaje	Total
Marca 1	30%	8,900,000.00
Marca 2	49%	14,600,000.00
Marca 3	5%	1,600,000.00
Marca 4	15%	4,500,000.00
Repuestos	1%	400,000.00
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>30,000,000.00</b>

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Distribución de Activos, Pasivos y Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-6 3/6		
		Fecha
Hecho por	MARB	14/03/2016
Revisado por	ARGP	15/03/2016

El porcentaje de distribución de inventarios se obtuvo con base a datos proporcionados por el área de logística según toma física realiza al cierre del periodo fiscal que representa el saldo en el Estado de Situación Financiera según informó el jefe de ese departamento.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Caja y Bancos, Segmento de Marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Descripción	Porcentaje	Total
Marca 1	53%	5,605,000.00
Marca 2	23%	2,415,000.00
Marca 3	6%	600,000.00
Marca 4	16%	1,680,000.00
Repuestos	2%	200,000.00
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>10,500,000.00</b>



Se distribuye conforme los ingresos reportados por el departamento de cuentas por cobrar que generó cada uno de los productos, según resultados obtenidos en el cuadro anterior son los siguientes: Marca 1 con Q5,605,000.00 que representa el 53% del total de caja como se puede observar de las cuatro marcas es la que más efectivo genera a la entidad, marca 2 con Q2,415,000.00 que representa el 23% ocupa el segundo lugar de las cuatro marcas que reporta más ingresos a caja, marca 3 con Q600,000.00 que representa el 6%, marca 4 con Q1,680,000.00 que representa el 16%, por ultimo repuestos con Q200,000.00 representa el 2%.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Distribución de Activos, Pasivos y Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-6 4/6	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	14/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	15/03/2016

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Documentos por Pagar a Largo Plazo, Segmento de Marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

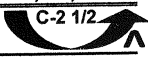
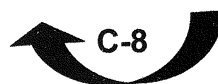
Descripción	Porcentaje	Total
Marca 1	75%	1,125,000.00
Marca 2	0%	0.00
Marca 3	0%	0.00
Marca 4	25%	375,000.00
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1,500,000.00</b>

Se verifico el documento es un pagaré el cual se utilizó para adquirir una flotilla de motocicletas de la marca 1 y marca 4, es por eso que solo a esas marcas se hace la distribución.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Proveedores del Exterior, Segmento de Marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Descripción	Marca 1	Marca 2	Marca 3	Marca 4	Repuestos	Total
Motopet, S.A.	3,000,000.00				125,000.00	3,125,000.00
Velocidad al Maximo, S.A.		3,500,000.00			200,000.00	3,700,000.00
Cadisa, S.A.			2,000,000.00		80,000.00	2,080,000.00
Rapidez Internationall				1,600,000.00	95,000.00	1,695,000.00
<b>Total</b>	<b>3,000,000.00</b>	<b>3,500,000.00</b>	<b>2,000,000.00</b>	<b>1,600,000.00</b>	<b>500,000.00</b>	<b>10,600,000.00</b>

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Distribución de Activos, Pasivos y Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-6 5/6	
Fecha	
Hecho por	MARB 14/03/2016
Revisado por	ARGP 15/03/2016

Los proveedores anteriormente mencionados representan los saldos que la entidad tiene por pagar según integración al 31 de Diciembre 2015, es un proveedor exclusivo por cada una de las marcas, como se sabe que el negocio de las motocicletas un proveedor posee solo una marca, en cuanto a los repuestos si aplica a todos los productos porque se vende variedad de repuestos de cada una de las marcas.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Costo de Ventas, Segmento de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Descripción	Marca 1	Marca 2	Marca 3	Marca 4	Repuestos	Total
Costo de Ventas	90,932,274.15	44,464,848.85	15,365,018.00	27,137,859.00	2,100,000.00	180,000,000.00
<b>Total</b>	<b>90,932,274.15</b>	<b>44,464,848.85</b>	<b>15,365,018.00</b>	<b>27,137,859.00</b>	<b>2,100,000.00</b>	<b>180,000,000.00</b>

El costo de ventas se toma del costo incurrido al adquirir el producto de cada una de las marcas, así para repuestos se le asigna de la misma forma.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Gastos de Administración y Venta, Segmento de Marcas**  
**Del de Enero al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Segmento	Gastos de Administración	Gastos de Venta	Total
Marca 1	10,000,000.00	23,762,637.96	33,762,637.96
Marca 2	10,000,000.00	10,512,522.32	20,512,522.32
Marca 3	6,900,000.00	2,000,002.67	8,900,002.67
Marca 4	6,900,000.00	7,224,837.05	14,124,837.05
Repuestos	1,200,000.00	1,500,000.00	2,700,000.00
<b>Total</b>	<b>35,000,000.00</b>	<b>45,000,000.00</b>	<b>80,000,000.00</b>

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Distribución de Activos, Pasivos y Resultados**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-6 6/6	
	<b>Fecha</b>
Hecho por <b>MARB</b>	<b>14/03/2016</b>
Revisado por <b>ARGP</b>	<b>15/03/2016</b>

Los gastos administrativos se establecen el mismo porcentaje para las marcas 1 marca 2, marca 3, marca 4 y repuestos, los gastos de venta la administración traslado un reporte de los gastos incurridos por ese concepto en el año 2015.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Utilidad del periodo, Segmento de Marcas**  
**Por el año terminado el 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Descripción	Marca 1	Marca 2	Marca 3	Marca 4	Repuestos	Total
Ventas	154,000,000.00	71,000,000.00	25,000,000.00	45,000,000.00	5,000,000.00	300,000,000.00
Costo de Ventas	90,932,274.15	44,464,848.85	15,365,018.00	27,137,859.00	2,100,000.00	180,000,000.00
Gastos de Administración	10,000,000.00	10,000,000.00	6,900,000.00	6,900,000.00	1,200,000.00	35,000,000.00
Gastos de Ventas	23,762,637.96	10,512,522.32	2,000,002.67	7,224,837.05	1,500,000.00	45,000,000.00
<b>Utilidad de Periodo</b>	<b>29,305,087.89</b>	<b>6,022,628.83</b>	<b>734,979.33</b>	<b>3,737,303.95</b>	<b>200,000.00</b>	<b>40,000,000.00</b>
	^	^	^	^	^	^ C-3 ^

Muestra la utilidad del periodo por segmento la cual se determino ingresos de cada uno de los productos menos costo de ventas, gastos administrativos y gastos de ventas incurridos durante el año 2015.



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-7 1/6	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	16/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	17/03/2016

**Medición umbrales cuantitativos de los segmentos de marcas**

La Norma Internacional de Información Financiera No. 8 Segmentos de Operación establece para que se revele información individual de cada uno de los segmentos es necesario que se cumpla con lo requiere la norma respecto a los umbrales siguientes:

a) Contribuya a un 10% o más a los ingresos totales de la entidad.

**Umbrales de ingresos**

Las ventas según información proporcionada por la empresa correspondiente del 01 de enero al 31 de diciembre 2015 es de Q300,000,000.00, la norma requiere que los segmentos que deben de revelar información separada deben ser iguales o superiores al 10% del total de ingresos, en este caso el 10% de los ingresos es de Q30,000,000.00.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Umbral de Ingresos, Segmento de Marcas**  
**El 01 de Enero 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Marcas	Ingreso por Marca	Expresado en Porcentajes	Cumple
Marca 1	154,000,000.00	51%	SI
Marca 2	71,000,000.00	24%	SI
Marca 3	25,000,000.00	8%	NO
Marca 4	45,000,000.00	15%	SI
Repuestos	5,000,000.00	2%	NO
<b>Total</b>	<b>Λ 300,000,000.00</b>	<b>100%</b>	
<b>Consolidado</b>			
Segmentos de operación	270,000,000.00		90%
Pasa al siguiente análisis	30,000,000.00		10%
<b>Total</b>	<b>Λ 300,000,000.00</b>		<b>100%</b>





**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-7 2/6		
		Fecha
Hecho por	MARB	16/03/2016
Revisado por	ARGP	17/03/2016

Conforme al umbral anterior muestra que las motocicletas marca 1, marca 2 y marca 4 si cumple con el 10% que establece la norma por lo consiguiente si califican para presentar información por separada, estos tres segmentos hacen un total de ventas de Q270,000,000.00, que representan el 90% de los ingresos, las motocicletas marca 3 y los repuestos no cumplen con el requerimiento del 10% que se analizará en el siguiente umbral de Utilidad para determinar si aplica para presentar información individual por segmento.

- b) Genere un 10% o más de las utilidades reportadas combinadas de todos los segmentos operativos que no reportaron pérdida o un 10% más de las pérdidas reportadas combinadas de todos los segmentos que reportaron una pérdida.

**Umbrales de utilidad**

Según utilidad total generada en el año 2015 es de Q40,000,000.00 y el 10% es de Q4,000,000.00 la norma requiere que los segmentos las utilidades deben ser mayores a este valor y para comprobar si aplica se realiza la siguiente prueba.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-7 3/6	
	<b>Fecha</b>
Hecho por <b>MARB</b>	16/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	17/03/2016

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Umbral de Utilidad Neta, Segmento de Marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Marcas	Utilidad por Marca	Expresado en Porcentajes	Cumple
Marca 1	29,305,087.89	73%	SI
Marca 2	6,022,628.83	15%	SI
Marca 3	734,979.33	2%	NO
Marca 4	3,737,303.95	9%	NO
Repuestos	200,000.00	1%	NO
<b>Total</b>	<b>Λ 40,000,000.00</b>	<b>100%</b>	
<b>Consolidado</b>			
Segmentos de operación	39,065,020.67	97%	
Pasa al siguiente análisis	934,979.33	3%	
	<b>Λ 40,000,000.00</b>	<b>100%</b>	



Según resultados obtenidos las motocicletas marca 1 y marca 2 cumple supera el umbral dando un total combinados de Q35,327,716.72 que representa el 88% de la utilidad, la marca 4 solo tiene un 9%, las motocicletas marca 3 y los repuestos sus porcentajes son inferiores a lo que requiere la norma se analizarán en el siguiente umbral de activos, la utilidad unificada de estos dos últimos segmentos es de Q934,979.33 que representa el 3% de la utilidad total.

- c) Posea un 10% o más de los activos combinados de todos los segmentos operativos

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-7 4/6	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	16/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	17/03/2016

**Umbral de activos**

Para presentar información individual de cada uno de los segmentos los activos deben ser iguales o superiores al 10% de los activos combinados de todos los segmentos, al 31 de Diciembre de 2015 la empresa posee un activo total de Q66,500,000.00, corresponde a un 10% Q6,650,000.00.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Umbral de Activos, Segmento de Marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Marcas	Total de Activos	Expresado en Porcentajes	Cumple
Marca 1	27,414,000.00	41%	SI
Marca 2	24,836,700.00	37%	SI
Marca 3	3,428,000.00	5%	NO
Marca 4	10,151,700.00	15%	SI
Repuestos	669,600.00	1%	NO
<b>Total</b>	<b>Λ 66,500,000.00</b>	<b>100%</b>	
<b>Consolidado</b>			
Segmentos de operación		62,402,400.00	94%
Resto de Segmentos		4,097,600.00	6%
<b>Total</b>		<b>Λ 66,500,000.00</b>	<b>100%</b>

Con base resultados obtenidos en el umbral de activos totales muestra que las motocicletas marca 1, 2 y 4 superan el 10% de lo que requiere la norma por lo que se puede presentar información por separado, dando un total de

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-7 5/6	
Fecha	
Hecho por	MARB 16/03/2016
Revisado por	ARGP 17/03/2016

activos combinados de Q62,402,400.00, que representa el 94% del activo total, se hace la salvedad con la marca 4 no cumple en el umbral de utilidad, si cumple en el umbral ingresos y activos la norma permite que con un solo umbral que cumpla se puede presentar información por separado, en cuanto a las motocicletas marca 3 y Repuestos en las pruebas realizadas en cada uno de los umbrales no cumple con el 10% que especifica la norma por lo que se colocará en el rubro "Restos de Segmentos" la información se presentara unificada de estos dos segmentos, representa el Q4,097,600.00 del total de activos y en porcentaje el 6%.

Los segmentos identificados según cálculos realizados en umbral de ingresos, umbral de utilidad del periodo y umbral de activos son: segmento de motocicletas marca 1, segmento de motocicletas marca 2, segmento de motocicletas marca 4, de los cuales se presentará información financiera individual por segmento de operación.

También cumple con la regla del 75% como se detalla a continuación:

- Representan más del 75% de los ingresos consolidados de los segmentos, en el papel de trabajo C-7 1/6 da un resultado de 90% de los ingresos totales.
- Representan más del 75% de la utilidad del periodo combinada de los segmentos a reportar información, en el papel de trabajo C-7 3/6 da un resultado de 97% de la utilidad total.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-7 6/6	
Fecha	
Hecho por	MARB 16/03/2016
Revisado por	ARGP 17/03/2016

- Representan más del 75% de los activos totales combinados de todos los segmentos, en el papel de trabajo C-7 4/6 da un resultado de 94% de los activos totales.

Derivado de lo anterior no es necesario la identificación de ningún segmento operacional adicional ya que la norma requiere que combinados los segmentos represente un 75% y según resultados detallados anteriormente si cumple.

### **Resto de segmentos**

Según resultados obtenidos en los umbrales anteriores que son: de ingresos, de utilidad del periodo y de activos, se concluye que el segmento de motocicletas marca 3 y repuestos su porcentaje de participación en los umbrales es inferior al 10% que requiere la norma, por lo tanto son agregados en rubro "Resto de Segmentos" lo cual quiere decir que se presentará información unificada de estos dos segmentos.

Los segmentos de operación fueron medidos de acuerdo los requerimientos que establece la Norma Internacional de Información Financiera No 8, Segmentos de Operación. Según pruebas realizadas anteriormente en los umbrales los segmentos de los que se presentará información individual son los siguientes.

Marca 1 si cumple

Marca 2 si cumple

Marca 4 si cumple

Resto de segmentos no cumple

**Moto Adrenalina, S.A.**

**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Estado de Situación Financiera por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

**PTS: C-8**

Fecha	
Hecho por	MARB 17/03/2016
Revisado por	ARGP 18/03/2016

**"Moto Adrenalina, S.A."**  
**Estado de Situación Financiera por Segmentos de Marca**  
**Al 31 de Diciembre de 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

	Total	%	Marca 1	%	Marca 2	%	Marca 4	%	Resto de Segmentos	%
<b>ACTIVO</b>										
No Corriente	11,000,000.00		5,500,000.00		3,300,000.00		1,632,000.00		568,000.00	
Vehículos Neto	2,000,000.00	100%	1,000,000.00	50%	600,000.00	30%	300,000.00	15%	100,000.00	5%
Mobiliario y Equipo Neto	3,700,000.00	100%	1,850,000.00	50%	1,110,000.00	30%	547,000.00	15%	193,000.00	5%
Equipo de computo Neto	5,300,000.00	100%	2,650,000.00	50%	1,590,000.00	30%	785,000.00	15%	275,000.00	5%
<b>Corriente</b>	<b>55,500,000.00</b>		<b>21,914,000.00</b>		<b>21,536,700.00</b>		<b>8,519,700.00</b>		<b>3,529,600.00</b>	
Caja y Bancos	10,500,000.00	100%	5,605,000.00	53%	2,415,000.00	23%	1,680,000.00	16%	800,000.00	8%
Clientes	15,000,000.00	100%	7,409,000.00	49%	4,521,700.00	30%	2,339,700.00	16%	729,600.00	5%
Inventarios	30,000,000.00	100%	8,900,000.00	30%	14,600,000.00	49%	4,500,000.00	15%	2,000,000.00	7%
<b>Suma total de Activo</b>	<b>66,500,000.00</b>		<b>27,414,000.00</b>		<b>24,836,700.00</b>		<b>10,151,700.00</b>		<b>4,097,600.00</b>	
<b>PATRIMONIO Y PASIVO</b>										
Patrimonio	54,400,000.00		37,953,087.89		8,886,628.83		5,700,303.95		1,959,979.33	
Capital Autorizado	10,900,000.00	100%	6,540,000.00	60%	1,962,000.00	18%	1,526,000.00	14%	872,000.00	8%
Reserva Legal	900,000.00	100%	500,000.00	56%	200,000.00	22%	151,000.00	17%	49,000.00	5%
Utilidades Retenidas	2,600,000.00	100%	1,508,000.00	58%	702,000.00	27%	286,000.00	11%	104,000.00	4%
Ganancia del periodo	40,000,000.00	100%	29,305,087.89	73%	6,022,628.83	15%	3,737,303.95	9%	934,979.33	2%
<b>PASIVO</b>	<b>12,100,000.00</b>		<b>4,125,000.00</b>		<b>3,500,000.00</b>		<b>1,975,000.00</b>		<b>2,500,000.00</b>	
No Corriente	1,500,000.00		1,125,000.00		-		375,000.00		-	
Documentos por pagar a L.P.	1,500,000.00	100%	1,125,000.00	75%	-		375,000.00	25%	-	0%
Corriente	10,600,000.00		3,000,000.00		3,500,000.00		1,600,000.00		2,500,000.00	
Proveedores del Exterior	10,600,000.00	100%	3,000,000.00	28%	3,500,000.00	33%	1,600,000.00	15%	2,500,000.00	24%
<b>Suma Patrimonio y Pasivo</b>	<b>66,500,000.00</b>		<b>41,978,087.89</b>		<b>12,386,628.83</b>		<b>7,675,303.95</b>		<b>4,459,979.33</b>	

Muestra los derechos y obligaciones de cada una de las marcas donde la marca 1 es la que mas activos absorbe y la que tiene mayor obligaciones por cancelar.

**Moto Adrenalina, S.A.**

**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**

**Estado de Resultados por Marca**

**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-9	
Hecho por	Fecha
MARB	17/03/2016
Revisado por	ARGP
18/03/2016	

**"Moto Adrenalina, S.A."**

**Estado del Resultados por Segmentos de Marca  
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015  
(Cifras Expresadas en Quetzales)**

	Total	%	Marca 1	%	Marca 2	%	Marca 4	%	Resto de Segmentos	%
Ventas	300,000,000.00	100%	154,000,000.00	51%	71,000,000.00	24%	45,000,000.00	15%	30,000,000.00	10%
Costo de Ventas	-180,000,000.00	100%	- 90,932,274.15	51%	-44,464,848.85	25%	-27,137,859.00	15%	- 17,465,018.00	10%
Margen Bruto	120,000,000.00		63,067,725.85		26,535,151.15		17,862,141.00		12,534,982.00	
<b>Gastos de Operación</b>	<b>80,000,000.00</b>		<b>33,762,637.96</b>		<b>20,512,522.32</b>		<b>14,124,837.05</b>		<b>11,600,002.67</b>	
Gastos de Administración	35,000,000.00	100%	10,000,000.00	29%	10,000,000.00	29%	6,900,000.00	20%	8,100,000.00	23%
Gastos de Venta	45,000,000.00	100%	23,762,637.96	53%	10,512,522.32	23%	7,224,837.05	16%	3,500,002.67	8%
<b>Ganancia del periodo</b>	<b>40,000,000.00</b>	<b>13%</b>	<b>29,305,087.89</b>	<b>19%</b>	<b>6,022,628.83</b>	<b>8%</b>	<b>3,737,303.95</b>	<b>8%</b>	<b>934,979.33</b>	<b>3%</b>



El Estado de Resultados se detalló por segmentos de marca para un mejor análisis de la situación de la empresa, se detalla lo invertido en cada marca y repuestos, resto de segmentos que lo integran la marca 3 y repuestos se determina que tiene elevado los gastos fijos con una cantidad de Q8,100,00.00 a comparación de las otras regiones y es la que menos ventas genera.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-10 1/9	
	Fecha
Hecho por	MARB 17/03/2016
Revisado por	ARGP 18/03/2016

**Análisis con base a razones financieras de los segmentos de marcas**

En el siguiente cuadro se detallan los resultados que se obtendrán al aplicar razones financieras a los segmentos de marcas con relación a los estados financieros en conjunto presentados por "Moto Adrenalina, S.A.". Y así determinar la situación económica de cada segmento y si son rentables, a la vez que decisiones puede tomar la gerencia para mejorar algún segmento.

**"Moto Adrenalina, S.A."**

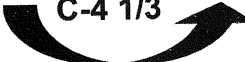
**Análisis con base a razones financieras de los segmentos de marcas**  
**Al 31 de Diciembre 2015**

**Cifras expresadas según corresponda**

Razones	Marca 1	Marca 2	Marca 4	Restos de Segmentos
Razón Liquidez	Q4.00	Q2.00	Q3.00	Q1.00
Plazo Medio de Cobranza	30 días	37 días	30 días	46 días
Plazo Medio de Ventas	20 días	61 días	37 días	91 días
Plazo Medio de Pago	28 días	30 días	41 días	46 días
Utilidad Neta	19%	8%	8%	3%

**Razón liquidez aplicada a Estado de Situación Financiera consolidado**

$$\frac{\text{Activos Corrientes (-) Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{55,500,000.00 - 30,000,000.00}{10,600,000.00} = 2$$

C-4 1/3 

Aplicada al Estado de Situación Financiera consolidado y sin tomar en cuenta el inventario la empresa por cada quetzal que adeuda tiene Q2.00 de activos corrientes para cubrir sus obligaciones.



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

<b>PTS: C-10 2/9</b>	
<b>Hecho por</b>	<b>Fecha</b>
<b>MARB</b>	<b>17/03/2016</b>
<b>Revisado por</b>	<b>ARGP</b>
	<b>18/03/2016</b>

Esta razón se aplicará a cada uno de los segmentos de marcas a continuación:

Marca 1	$\frac{21,914,000.00 - 8,900,000.00}{3,000,000.00} = \frac{13,014,000.00}{3,000,000.00} = Q4.00$		
Marca 2	$\frac{21,536,700.00 - 7,500,000.00}{3,500,000.00} = \frac{6,936,700.00}{3,500,000.00} = Q2.00$		
Marca 4	$\frac{8,519,700.00 - 4,500,000.00}{1,600,000.00} = \frac{4,019,700.00}{1,600,000.00} = Q3.00$		
Restos de segmentos	$\frac{3,529,600.00 - 2,000,000.00}{2,500,000.00} = \frac{1,529,600.00}{2,500,000.00} = Q1.00$		

Restando el inventario ya que es indispensable para que la empresa mantenga operaciones de venta y no se debe poner en riesgo indica que el segmento que tiene la mayor capacidad de pago es el de marca 1 que tiene Q4.00 de activos corrientes por cada Q1.00 que adeuda, seguido esta al marca 4 con Q 3.00 y luego la marca 2 con Q2.00 para cubrir cada quetzal comprometido, se llega a la conclusión que "Moto Adrenalina, S.A." tiene capacidad para cancelar sus obligaciones en el tiempo establecidos con terceros sin considerar los inventarios, solo el efectivo cuentas por cobrar, los resultados para la entidad son estables.

En cuanto al Resto de Segmentos está integrado por (marca 3 y Repuestos) genera solamente Q1.00 quetzal para cubrir Q 1.00 que tiene por pagar, da

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

<b>PTS: C-10 3/9</b>		
		<b>Fecha</b>
Hecho por	<b>MARB</b>	<b>17/03/2016</b>
Revisado por	<b>ARGP</b>	<b>18/03/2016</b>

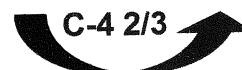
como resultado que este segmento se queda sin liquidez, tiene el riesgo que sus deudas no sean cancelados en cierto momento, es importante que la administración evalúe los gastos que está invirtiendo en estas dos líneas de productos y a la vez el margen de crecimiento en ventas, el inventario representa únicamente un 7%, no debe de afectar sus pagos.

**Rotación de cuentas por cobrar aplicado a Estados Financieros consolidados**

$$\frac{\text{Ventas Netas (Crédito)}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}} = \frac{180,321,545.20}{14,500,000.00} = 12$$

**Plazo medio de cobranza**

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Cobrar}} = \frac{365}{12} = 30$$



De forma consolidada la rotación de cuentas por cobrar al año es de 12 veces lo cual indica que el departamento de crédito hace una labor día a día muy efectiva y eficiente, por lo consiguiente el tiempo en recuperar el efectivo es de 30 días lo cual indica que la política de crédito se está cumpliendo según lo planificado.

Esta fórmula se aplicará a cada uno de los segmentos de marcas y así poder evaluarlos de forma individual.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-10 4/9		
		Fecha
Hecho por	MARB	17/03/2016
Revisado por	ARGP	18/03/2016

Marca 1      $\frac{95,570,418.96}{8,217,563.25} = 12$  Promedio de cobro      $\frac{365}{12} = 30$  días

Marca 2      $\frac{39,670,739.94}{3,980,177.51} = 10$  Promedio de cobro      $\frac{365}{10} = 37$  días

Marca 4      $\frac{27,048,231.78}{2,190,391.84} = 12$  Promedio de cobro      $\frac{365}{12} = 30$  días

Resto de Segmentos      $\frac{18,032,154.52}{2,322,599.62} = 8$

Promedio de cobro      $\frac{365}{8} = 46$  días

Con la aplicación de rotación de cuentas por cobrar a los Estados Financieros consolidados, la rotación es de 12 veces en el año eso indica que recupera la cartera en un promedio de 30 días.

Aplicando esta misma razón a los segmentos de marcas indica que el segmento de las motocicletas marca 1 recupera sus créditos en 30 días y marca 4 en 30 días, que es un plazo de beneficio a la empresa ya que le permite tener efectivo disponible a un corto tiempo, las motocicletas marca 2 el tiempo en que percibe el efectivo es de 37 días este segmento ocupa el segundo lugar de rentabilidad de la empresa y resto de segmentos tarda 46 días, se hace la observación que en esta categoría en cuanto los repuestos la entidad solo da crédito a las distribuidoras, la política de cobro de la

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-10 5/9		
		Fecha
Hecho por	MARB	17/03/2016
Revisado por	ARGP	18/03/2016

empresa es de 30 días, control interno debe enfocarse en estos dos segmentos que presentan resultados desfavorables con el objetivo que estas líneas de productos recuperen el efectivo en menor tiempo hasta llegar la alineación de cumplir la política de la empresa.

**Rotación de inventarios aplicado a Estados Financieros consolidados**

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}} = \frac{180,000,000.00}{18,178,332.19} = 10$$

La rotación de inventarios es 10 veces durante el año 2015.

**Plazo medio de ventas**

$$\frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Inventarios}} = \frac{365}{10} = 37$$

Son 37 días que la mercadería permanece en bodega lo cual es un indicador que beneficia a la empresa.

Esta misma razón se aplicará a cada uno de los segmentos de marcas para obtener información más certera de cada uno de ellos.

$$\text{Marca 1 } \frac{93,032,274.15}{5,075,641.94} = 18 \text{ Plazo medio de ventas } \frac{365}{18} = 20 \text{ días}$$

$$\text{Marca 2 } \frac{41,464,848.85}{7,451,128.39} = 6 \text{ Plazo medio de ventas } \frac{365}{6} = 61 \text{ días}$$

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-10 6/9	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	17/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	18/03/2016

$$\text{Marca 4 } \frac{27,137,859.00}{2,790,151.24} = 10 \text{ Plazo medio de ventas } \frac{365}{10} = 37 \text{ días}$$

$$\text{Resto de Segmentos } \frac{18,365,018.00}{4,393,744.73} = 4$$

$$\text{Plazo medio de ventas } \frac{360}{4} = 91 \text{ días}$$

Los resultados adquiridos aplicando la razón de rotación de inventarios a los Estados Financieros globales la rotación son de 10 veces al año y 37 días en que la mercadería es vendida, aplicándola a cada uno de los segmentos de marcas da los siguientes indicadores:

Las motocicletas marca 1 con una rotación de inventarios por año de 18 veces y en venderse la mercadería tarda 20 días es por ello que este segmento genera la mayor rentabilidad, se menciona que las líneas de productos, motos de mensajería y las chipper son muy solicitados en el año 2015 tiene un auge de adquisición por el público según resultados obtenidos.

El segmento de motocicletas marca 2 tiene una rotación de inventarios 6 veces en el año, con un promedio de 61 días que la mercadería permanece en Stock, este segmento es el segundo que aporta mayor margen de ganancia a la entidad, marca 4 con una rotación de inventarios de 10 veces por año y la mercadería en venderse es de 37 días a pesar que lleva poco tiempo en el mercado sus resultados son razonables.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-10 7/9		
		Fecha
Hecho por	MARB	17/03/2016
Revisado por	ARGP	18/03/2016

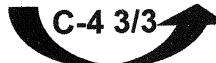
En la categoría resto de segmentos su promedio de rotación de inventario es de 4 veces en el año y la mercadería en venderse tarda 91 días.

**Rotación de cuentas por pagar aplicado a Estados Financieros consolidados**

$$\frac{\text{Compras al Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}} = \frac{55,182,400.57}{4,744,478.10} = 12$$

**Plazo medio de pago**

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}} = \frac{365}{12} = 30$$



La rotación de cuentas por pagar es de 12 veces al año, y 30 días en que la empresa logra solventar sus deudas.

Esta razón se aplicará a cada uno de los segmentos de marcas para conocer los días en que se tardan en cancelar sus deudas.

$$\text{Marca 1 } \frac{29,246,672.30}{2,238,512.58} = 13 \text{ Plazo medio de pago } \frac{365}{13} = 28 \text{ días}$$

$$\text{Marca 2 } \frac{12,140,128.13}{1,037,000.00} = 12 \text{ Plazo medio de pago } \frac{365}{12} = 30 \text{ días}$$

$$\text{Marca 4 } \frac{8,277,360.09}{900,006.45} = 9 \text{ Plazo medio de pago } \frac{365}{9} = 41 \text{ días}$$

$$\text{Resto de Segmentos } \frac{5,518,240.06}{700,005.78} = 8$$

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-10 8/9		
		Fecha
Hecho por	MARB	17/03/2016
Revisado por	ARGP	18/03/2016

$$\text{Plazo medio de pago} \quad \frac{365}{8} \quad = \quad 46 \text{ días}$$

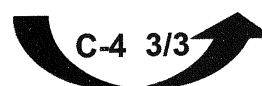
Los días que tarda la empresa en cancelar sus deudas es de 30 días aplicándolo a los Estados Financieros completos y para cada uno de los segmentos da los siguientes indicadores:

El segmento de motocicletas marca 1 derivado que la empresa debe mantener una relación unánime con el proveedor por ser a quien más le compra por la demanda cancela sus obligaciones cada 28 días el cual es resultado en beneficio ya que el proveedor deposita la confianza en la entidad, las motocicletas de marca 2 cancela a su proveedor cada 30 días, los resultados de estos dos segmentos son excelentes para la empresa ya que según política establecida por la administración cada 30 días debe cancelar sus obligaciones.

Las motocicletas marca 4 cancela a su proveedor cada 41 días y resto de segmentos con 46 días, los resultados que muestra es que existe una antigüedad de saldos mayor de 30 días, cuando la política establecida por la empresa es de 30 días máximo para cancelar.

**Margen de utilidad neta aplicado a Estado de Resultados consolidado**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \quad = \quad \frac{40,000,000.00}{300,000,000.00} \quad = \quad 13\%$$



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Marca**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-10 9/9	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	17/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	18/03/2016

Para poder evaluar la utilidad que genera cada segmento de marca se aplicará a cada uno.

Marca 1	<u>29,305,087.89</u> 154,000.000.00	=	19%
Marca 2	<u>6,022,628.83</u> 71,000,000.00	=	8%
Marca 4	<u>3,737,303.95</u> 45,000,000.00	=	8%
Resto de Segmentos	<u>934,979.33</u> 30,000,000.00	=	3%

Esta razón es muy importante derivado que indica que producto es rentable según resultados obtenidos el segmento de motocicletas marca 1 es el motor de la empresa el margen de ganancia es mayor, logrando mantener sus gastos y generar una ganancia en el periodo del año 2015 de Q29,305,087.89, las motocicletas marca 2 con un 8% y las motocicletas marca 4 con 8% que también contribuyen a las utilidades de los socios en un porcentaje que se califica razonable, resto de segmentos muestra una utilidad de 3% que equivale a Q934,979.33 generada en el año 2015.



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Identificación Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-11		
		Fecha
Hecho por	MARB	18/03/2016
Revisado por	ARGP	23/03/2016

### **Identificación de segmentos geográficos**

La empresa “Moto Adrenalina, S.A.” tiene su cartera de clientes distribuida en cuatro áreas geográficas las cuales se dividen de la siguiente forma: región central, sur, oriente y occidente.

Se tiene información financiera detallada para cada una de las áreas geográficas las cuales generan ingresos y se incurre en gastos para que el producto sea vendido. Para efectos del análisis de la información financiera de segmentos por áreas geográficas, se verifico registro tributario unificado donde aparece un detalle de las sucursales de Moto Adrenalina, S.A., comercializa sus productos en 10 departamentos de la República de Guatemala que conforman las cuatro regiones así:

#### **Región Central**

Conformada por los departamentos de Guatemala, Escuintla, Sacatepéquez y Chimaltenango.

#### **Región Sur**

Integrada por los departamentos Santa Rosa y Jutiapa.

#### **Región Oriente**

Contiene los departamentos, El Progreso, Chiquimula y Zacapa.

#### **Región Occidente**

Integrada por los departamentos Quetzaltenango, Retalhuleu y San Marcos.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-12 1/5	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	18/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	23/03/2016

**Umbrales cuantitativos de segmentos geográficos**

La Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación especifica que se debe reportar información financiera para cada segmento geográfico que:

- a) Contribuya a un 10% o más de los ingresos totales de la entidad, combinando ventas internas e inter-segmento.

**Umbral de ingresos**

Los ingresos totales de las zonas geográficas ascienden a Q300,000,000.00, el cual el 10% asciende a Q30,000,000.00.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Umbral de Ingresos, Segmento Geográfico**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Regiones	Ingresos por Regiones	Expresado en Porcentajes	Cumple
Central	147,000,000.00	49%	SI
Sur	24,000,000.00	8%	NO
Oriente	60,000,000.00	20%	SI
Occidente	69,000,000.00	23%	SI
<b>Total</b>	<b>300,000,000.00</b>	<b>100%</b>	
<b>^</b>			
<b>Consolidado</b>			
	Segmentos geográficos	276,000,000.00	92%
	Pasa al siguiente análisis	24,000,000.00	8%
<b>Total</b>	<b>300,000,000.00</b>	<b>100%</b>	



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-12 2/5	
	Fecha
Hecho por	MARB 18/03/2016
Revisado por	ARGP 23/03/2016

Según resultados obtenidos anteriormente se determina que las región Central, Oriente y Occidente califican de acuerdo a los requerimientos que establece la norma para presentar información individual que deben tener el 10% o más del total de ingresos, asciende a un total de ventas de Q 276,000,000.00 que representa el 92%, el segmento Sur no cumple se evaluará en los siguientes umbrales.

- b) Genere un 10% o más de las utilidades reportadas combinadas de todos los segmentos que no reportaron una pérdida (o un 10% o más de las pérdidas reportadas combinadas de todos los segmentos operativos que reportaron pérdida).

**Umbral de utilidad neta**

La empresa en el año 2015 obtuvo una utilidad de Q40,000,000.00, la norma establece que los segmentos de los cuales debe presentarse información individual por área geográfica debe ser igual o mayor al 10%, asciende a la cantidad de Q4,000,000.00.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-12 3/5	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	18/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	23/03/2016

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Umbral de Utilidad Neta, Segmento Geográfico**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Regiones	Utilidad por Regiones	Expresado en Porcentajes	Cumple
Central	22,820,210.95	57%	SI
Sur	1,345,921.02	3%	NO
Oriente	6,834,571.61	17%	SI
Occidente	8,999,296.42	22%	SI
<b>Total</b>	<b>40,000,000.00</b>	<b>100%</b>	
^			
<b>Consolidado</b>			
	Segmentos geográficos	38,654,078.98	97%
	Pasa al siguiente análisis	1,345,921.02	3%
	<b>Total</b>	<b>40,000,000.00</b>	<b>100%</b>



Con respecto al umbral utilidad neta los segmentos que califican para presentar información individual son región Central, Oriente y Occidente, el total de utilidad es de Q38,654,078.98 en porcentajes el 97%, la región Sur nuevamente no cumple con el 10% que requiere la norma, se evaluará en el siguiente umbral.

- c) Posea un 10% o más de los activos combinados de todos los segmentos de operación.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-12 4/5	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	18/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	23/03/2016

**Umbral de activos**

Según valores que presenta el Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2015 tiene un activo total de Q66,500,000.00 del cual el 10% que requiere la norma es de Q6,650,000.00.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Umbral de Activos, Segmento Geográfico**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Regiones	Activos por Regiones	Expresado en Porcentajes	Cumple
Central	27,045,000.00	41%	SI
Sur	3,930,000.00	6%	NO
Oriente	15,875,000.00	24%	SI
Occidente	19,650,000.00	30%	SI
<b>Total</b>	<b>66,500,000.00</b>	<b>100%</b>	
<b>^</b>			
	<b>Consolidado</b>		
	Segmentos geográficos	62,570,000.00	94%
	Resto de segmentos	3,930,000.00	6%
	<b>Total</b>	<b>66,500,000.00</b>	<b>100%</b>



Las regiones que si cumplen con el 10% que requiere la norma son: región Central, Oriente y Occidente, combinados los activos da un total de Q 62,570,000.00 en porcentajes equivale a 94%, y la región Sur nuevamente no califica se presentará en resto de segmentos derivado que los resultados obtenidos en los tres umbrales es menor al 10%.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Umbrales Cuantitativos Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-12 5/5	
	Fecha
Hecho por    MARB	18/03/2016
Revisado por  ARGP	23/03/2016

Con base a cálculos realizados en el umbral ingresos, utilidad neta y activos los segmentos que cumplen con los requerimientos establecidos son: área geográfica Central, Oriente y Occidente, derivado se presentará información individual de cada uno de los segmentos geográficos.

También cumple con la regla del 75% como se detalla a continuación:

- Representan más del 75% de los ingresos consolidados de los segmentos geográficos, en el papel de trabajo C-12 1/5 da un resultado de 92% de los ingresos totales.
- Representan más del 75% de la utilidad del periodo combinada de los segmentos geográficos a reportar información, en el papel de trabajo C-12 3/5 da un resultado de 97% de la utilidad total.
- Representan más del 75% de los activos totales combinados de todos los segmentos geográficos, en el papel de trabajo C-12 4/5 da un resultado de 94% de los activos totales, derivado de lo anterior no es necesario la identificación de ningún segmento operacional adicional ya que la norma requiere que combinados los segmentos represente un 75% y según resultados detallados anteriormente si cumple.

**Resto de segmentos**

Según resultados obtenidos en el umbral ingresos, utilidad y activos, se concluye que el segmento geográfico Sur, el porcentaje de participación en los umbrales es inferior al 10% que requiere la norma, por lo tanto es agregado en el rubro "Resto de Segmentos".





**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Rubros de Estados Financieros Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-13 1/6	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	21/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	24/03/2016

**Principales rubros de los Estados Financieros por área geográfica**

En el siguiente cuadro se detallan los principales rubros de los estados financieros de cada uno de los segmentos geográficos, los cuales clasificaron en las pruebas anteriores, y la categoría "Resto de Segmentos".

**"Moto Adrenalina, S.A."**  
**Principales Rubros de Estados Financieros, por Área Geográfica**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Segmento	Ingresos	%	Utilidad	%	Activo	%	Pasivo	%
Central	147,000,000.00	49%	22,820,210.95	57%	27,045,000.00	41%	4,093,000.00	34%
Oriente	60,000,000.00	20%	6,834,571.61	17%	15,875,000.00	24%	3,710,000.00	31%
Occidente	69,000,000.00	23%	8,999,296.42	22%	19,650,000.00	30%	3,025,000.00	25%
Resto de Segmentos	24,000,000.00	8%	1,345,921.02	3%	3,930,000.00	6%	1,272,000.00	11%
<b>Total</b>	<b>300,000,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>40,000,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>66,500,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>12,100,000.00</b>	<b>100%</b>
	C-12 1/5 				C-12 4/5 			

En el cuadro anterior se muestra segmentado por área geográfica los ingresos, la utilidad neta, el activo y el pasivo correspondiente al año 2015.

A continuación se consideran los principales rubros a analizar cada segmento por área geográfica.

**Segmento Central**

Según resultados obtenidos en los rubros anteriores está región a comparación de los otras es la más rentable para la entidad, es importante

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Rubros de Estados Financieros Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-13 2/6	
	<b>Fecha</b>
Hecho por <b>MARB</b>	<b>21/03/2016</b>
Revisado por <b>ARGP</b>	<b>24/03/2016</b>

informar a la administración el detalle de los departamentos que lo integran para poder analizarlos.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Principales Rubros de Estados Financieros, Región Central**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Segmento	Ingresos	%	Utilidad	%	Activo	%	Pasivo	%
Guatemala	80,850,000.00	55%	11,638,307.58	51%	12,981,600.00	48%	1,473,480.00	36%
Escuintla	14,700,000.00	10%	2,053,818.99	9%	2,163,600.00	8%	777,670.00	19%
Sacatepéquez	23,520,000.00	16%	4,107,637.97	18%	5,138,550.00	19%	982,320.00	24%
Chimaltenango	27,930,000.00	19%	5,020,446.41	22%	6,761,250.00	25%	859,530.00	21%
<b>Total</b>	<b>147,000,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>22,820,210.95</b>	<b>100%</b>	<b>27,045,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>4,093,000.00</b>	<b>100%</b>
	C-13 1/6	^	^	^	^	^	^	^

C-14, C-15

Como se puede apreciar en el cuadro anterior es el departamento de Guatemala con mayor margen de utilidad, con ingresos anuales de Q80,850,000.00 que representa el 55% y una ganancia a los socios de Q11,638,307.58 que representa el 51% del total de utilidad neta, lo que quiere decir que existe demanda de las motocicletas que es departamento donde la población utiliza en gran escala este tipo de vehículo mas para transportarse para el trabajo por su fácil manejo. Seguido esta el departamento de Chimaltenango con Q27,930,000.00 que representa el Q5,020,446.41 de utilidad y Sacatepéquez con Q23,520,000.00. El departamento con menor margen de ganancia es Escuintla sus ventas son tan solo el 10% del total.



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Rubros de Estados Financieros Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

<b>PTS: C-13 3/6</b>	
	<b>Fecha</b>
Hecho por <b>MARB</b>	<b>21/03/2016</b>
Revisado por <b>ARGP</b>	<b>24/03/2016</b>

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Principales Rubros de Estados Financieros, Región Oriente**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Segmento	Ingresos	%	Utilidad	%	Activo	%	Pasivo	%
El Progreso	7,800,000.00	13%	1,093,531.46	16%	3,492,500.00	22%	667,800.00	18%
Chiquimula	16,800,000.00	28%	2,187,062.92	32%	5,556,250.00	35%	1,335,600.00	36%
Zacapa	35,400,000.00	59%	3,553,977.24	52%	6,826,250.00	43%	1,706,600.00	46%
<b>Total</b>	<b>60,000,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>6,834,571.61</b>	<b>100%</b>	<b>15,875,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>3,710,000.00</b>	<b>100%</b>
	<b>C-13 1/6 ^</b>		<b>^</b>		<b>^</b>		<b>^</b>	

C-14, C-15

Según resultados que se muestran anteriormente en la región Oriente el departamento que más genera ingresos a la entidad es Zacapa con unas ventas anuales de Q35,400,000.00 que representa el 59% del total de la venta es excelente el consumo del producto, es un departamento con gran potencial de venta de las motocicletas por los resultados obtenidos, genera una utilidad neta al año de Q3,553,977.24, representa el 52% del total de la utilidad del año 2015.

Otro de los departamentos que también aportan a las utilidades de los socios es Chiquimula con una venta al año de Q16,800,000.00 que representa el 28% del total de la venta y la utilidad que reporta es de Q2,187,062.92.

El departamento menos rentable es el Progreso que representa tan solo el 16% del total utilidad, según información trasladada por la administración en este departamento solo se comercializa una marca 1, se recomienda

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Rubros de Estados Financieros Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

<b>PTS: C-13 4/6</b>	
	<b>Fecha</b>
<b>Hecho por</b> <b>MARB</b>	<b>21/03/2016</b>
<b>Revisado por</b> <b>ARGP</b>	<b>24/03/2016</b>

vender la marca 2 especialmente el tipo de moto Cossin por sus características y potencialidad del motor es apta para el lugar y la marca 4.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Principales Rubros de Estados Financieros, Región Occidente**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

<b>Segmento</b>	<b>Ingresos</b>	<b>%</b>	<b>Utilidad</b>	<b>%</b>	<b>Activo</b>	<b>%</b>	<b>Pasivo</b>	<b>%</b>
Quetzaltenango	29,670,000.00	43%	4,409,655.25	49%	7,270,500.00	37%	1,089,000.00	36%
Retalhuleu	28,980,000.00	42%	4,049,683.39	45%	6,877,500.00	35%	907,500.00	30%
San Marcos	10,350,000.00	15%	539,957.79	6%	5,502,000.00	28%	1,028,500.00	34%
<b>Total</b>	<b>69,000,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>8,999,296.42</b>	<b>100%</b>	<b>19,650,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>3,025,000.00</b>	<b>100%</b>
	<b>C-13 1/6</b>	<b>^</b>	<b>^</b>	<b>^</b>	<b>^</b>	<b>^</b>	<b>^</b>	<b>^</b>

C-14, C-15

Según resultados obtenidos, los departamentos con mayor margen de utilidad son Quetzaltenango con unas ventas anuales de Q29,670,000.00 que representa una utilidad del 49% y Retalhuleu con ventas al año de Q28,980,000.00 que reporta una utilidad neta del 45% las ventas son exitosas se aprecia la demanda del producto ya que los resultados son excelentes para la entidad, en estos dos departamentos se comercializa las motocicletas marca 1, marca 2, marca 3 y marca 4, en Quetzaltenango se encuentra uno de los principales clientes de la entidad.

El departamento de San Marcos es el que menos ventas tiene de Q10,350,000.00 genera un margen de utilidad neta del 6%, según datos

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Rubros de Estados Financieros Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-13 5/6	
	Fecha
Hecho por	MARB 21/03/2016
Revisado por	ARGP 24/03/2016

traslados por logística indican que en ese departamento no se comercializa la marca 4, tampoco las motocicletas marca 2 pasolas por lo que se recomienda a la administración específicamente en San marcos se comercialicen esas motocicletas, la marca 4 por sus características es apta para los municipios y centro de San Marcos y las pasolas de igual forma, con el objetivo que las ventas aumenten y tener más clientes y así no correr el riesgo si en algún momento se pierde el principal cliente.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Principales Rubros de Estados Financieros, Resto de Segmentos**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Segmento	Ingresos	%	Utilidad	%	Activo	%	Pasivo	%
Santa Rosa	7,920,000.00	33%	457,613.15	34%	1,965,000.00	50%	572,400.00	45%
Jutiapa	16,080,000.00	67%	888,307.87	66%	1,965,000.00	50%	699,600.00	55%
<b>Total</b>	<b>24,000,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>1,345,921.02</b>	<b>100%</b>	<b>3,930,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>1,272,000.00</b>	<b>100%</b>
	C-13 1/6 ^		^		^		^	

C-14, C-15

La región Sur está en la categoría “Resto de Segmentos” debido a que de las cuatro regiones representa menos margen de utilidad de un 3% del total de la utilidad neta, las ventas totales que genera esta región es de Q24,000,000.00 y una utilidad neta de Q1,345,921.02 está integrada por los departamentos de Santa Rosa y Jutiapa, el de mayor rentabilidad es Jutiapa con unas ventas anuales de Q16,080,000.00 que representa el 67%, el

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Rubros de Estados Financieros Segmentos Geográficos**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-13 6/6	
	Fecha
Hecho por MARB	21/03/2016
Revisado por ARGP	24/03/2016

Gerente de ventas informa que en Santa Rosa solo se comercializa las motocicletas Chipper y Cossin y en el departamento de Jutiapa solo tienen disponibles los tipos de motocicletas Naed y Escute.

**Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados segmentado por regiones**

El Estado de Situación Financiera está presentado de forma detallada por segmentos de áreas geográficas, para un mejor análisis de los datos de cada una de las regiones donde comercializa las motocicletas

**Moto Adrenalina, S.A.**

**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Estado de Situación Financiera por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

**PTS: C-14**

<b>Fecha</b>	
<b>Hecho por</b>	<b>MARB 22/03/2016</b>
<b>Revisado por</b>	<b>ARGP 25/03/2016</b>

**"Moto Adrenalina, S.A."**  
**Estado de Situación Financiera por Segmentos de área geográfica**  
**Al 31 de Diciembre de 2015**  
**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

	Total	%	Centro	%	Oriente	%	Occidente	%	Resto de Segmentos	%
<b>ACTIVO</b>										
No Corriente	11,000,000.00		4,950,000.00		2,090,000.00		3,300,000.00		660,000.00	
Vehículos Neto	2,000,000.00	100%	900,000.00	45%	380,000.00	19%	600,000.00	30%	120,000.00	6%
Mobiliario y Equipo Neto	3,700,000.00	100%	1,665,000.00	45%	703,000.00	19%	1,110,000.00	30%	222,000.00	6%
Equipo de Computo Neto	5,300,000.00	100%	2,385,000.00	45%	1,007,000.00	19%	1,590,000.00	30%	318,000.00	6%
<b>Corriente</b>	<b>55,500,000.00</b>		<b>22,095,000.00</b>		<b>13,785,000.00</b>		<b>16,350,000.00</b>		<b>3,270,000.00</b>	
Caja y Bancos	10,500,000.00	100%	5,145,000.00	49%	1,785,000.00	17%	3,150,000.00	30%	420,000.00	4%
Clientes	15,000,000.00	100%	6,450,000.00	43%	3,000,000.00	20%	4,800,000.00	32%	750,000.00	5%
Inventarios	30,000,000.00	100%	10,500,000.00	35%	9,000,000.00	30%	8,400,000.00	28%	2,100,000.00	7%
<b>Suma total de Activo</b>	<b>66,500,000.00</b>		<b>27,045,000.00</b>		<b>15,875,000.00</b>		<b>19,650,000.00</b>		<b>3,930,000.00</b>	
<b>PATRIMONIO Y PASIVO</b>										
Patrimonio	54,400,000.00		27,712,210.95		9,880,571.61		13,206,296.42		3,600,921.02	
Capital Autorizado	10,900,000.00	100%	3,815,000.00	35%	2,180,000.00	20%	3,270,000.00	30%	1,635,000.00	15%
Reserva Legal	900,000.00	100%	297,000.00	33%	216,000.00	24%	261,000.00	29%	126,000.00	14%
Utilidades Retenidas	2,600,000.00	100%	780,000.00	30%	650,000.00	25%	676,000.00	26%	494,000.00	19%
Ganancia del periodo	40,000,000.00	100%	22,820,210.95	57%	6,834,571.61	17%	8,999,296.42	22%	1,345,921.02	3%
<b>PASIVO</b>	<b>12,100,000.00</b>		<b>4,093,000.00</b>		<b>3,710,000.00</b>		<b>3,025,000.00</b>		<b>1,272,000.00</b>	
No Corriente	1,500,000.00		1,125,000.00		-		375,000.00		-	
Documentos por pagar a L.P.	1,500,000.00	100%	1,125,000.00	75%	-	-	375,000.00	25%	-	-
<b>Corriente</b>	<b>10,600,000.00</b>		<b>2,968,000.00</b>		<b>3,710,000.00</b>		<b>2,650,000.00</b>		<b>1,272,000.00</b>	
Proveedores del Exterior	10,600,000.00	100%	2,968,000.00	28%	3,710,000.00	35%	2,650,000.00	25%	1,272,000.00	12%
<b>Patrimonio y Pasivo</b>	<b>66,500,000.00</b>		<b>31,805,210.95</b>		<b>13,590,571.61</b>		<b>16,231,296.42</b>		<b>4,872,921.02</b>	

C-13 1/6

C-13 1/6

**Moto Adrenalina, S.A.**

**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**

**Estado de Resultados por Área Geográfica**

**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

<b>PTS: C-15</b>	
<b>Hecho por</b>	<b>Fecha</b>
<b>MARB</b>	<b>22/03/2016</b>
<b>Revisado por</b>	<b>ARGP</b>
<b>25/03/2016</b>	

**"Moto Adrenalina, S.A."**

**Estado del Resultados por Segmentos área geográfica**

**Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015**

**(Cifras Expresadas en Quetzales)**

	Total	%	Centro	%	Oriente	%	Occidente	%	Resto de Segmentos	%
Ventas	300,000,000.00	100%	147,000,000.00	49%	60,000,000.00	20%	69,000,000.00	23%	24,000,000.00	8%
Costo de Ventas	-180,000,000.00	100%	- 88,110,000.00	49%	-36,600,000.00	20%	-42,090,000.00	23%	- 13,200,000.00	7%
Margen Bruto	120,000,000.00		58,890,000.00		23,400,000.00		26,910,000.00		10,800,000.00	
<b>Gastos de Operación</b>	<b>80,000,000.00</b>		<b>36,069,789.05</b>		<b>16,565,428.39</b>		<b>17,910,703.58</b>		<b>9,454,078.98</b>	
Gastos de Administración	35,000,000.00	100%	11,500,000.00	33%	9,800,000.00	28%	7,700,000.00	22%	6,000,000.00	17%
Gastos de Venta	45,000,000.00	100%	24,569,789.05	55%	6,765,428.39	15%	10,210,703.58	23%	3,454,078.98	8%
<b>Ganancia del periodo</b>	<b>40,000,000.00</b>	<b>13%</b>	<b>22,820,210.95</b>	<b>16%</b>	<b>6,834,571.61</b>	<b>11%</b>	<b>8,999,296.42</b>	<b>13%</b>	<b>1,345,921.02</b>	<b>6%</b>



El Estado de Resultados está presentado de forma detallada por segmentos de áreas geográficas, para un mejor análisis de los datos de cada una de las regiones donde comercializa las motocicletas, se presenta el total de ventas, costo de ventas, ganancia bruta así como los gastos administrativos y gastos de venta que genero la región central, oriente, occidente y resto de segmentos durante el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre del año 2015, finalizando con la utilidad reportada en el año de cada una de las regiones.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-16 1/9	
	<b>Fecha</b>
Hecho por <b>MARB</b>	<b>22/03/2016</b>
Revisado por <b>ARGP</b>	<b>25/03/2016</b>

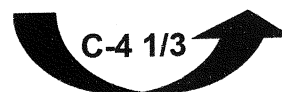
**Análisis con base a razones financieras de los segmentos geográficos**  
 Con base a las razones financieras se aplicarán a cada uno de los segmentos por áreas geográficas para determinar su capacidad de pago, la rotación de inventarios los días de pago y de cobro, el uso del dinero de los inversionistas para el financiamiento de activos.

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Análisis con base a razones financieras, por área geográfica**  
**Al 31 de Diciembre 2015**  
**Cifras expresadas según corresponda**

Razones	Central	Oriente	Occidente	Restos de Segmentos
Razón Liquidez	Q4.00	Q1.00	Q3.00	Q1.00
Plazo Medio de Cobranza	28 días	33 días	30 días	41 días
Plazo Medio de Ventas	23 días	46 días	37 días	52 días
Plazo Medio de Pago	30 días	52 días	37 días	73 días
Margen de Utilidad Neta	16%	11%	13%	6%

**Razón liquidez, Estado de Situación Financiera consolidado**

$$\frac{\text{Activos Corrientes (-) Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{55,500,000.00 - 30,000,000.00}{10,600,000.00} = 2$$



Esta razón se aplicará a cada uno de los segmentos geográficos para determinar la capacidad de pago sin comprometer el inventario de cada una de las regiones como se muestra a continuación:

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-16 2/9		
		Fecha
Hecho por	MARB	22/03/2016
Revisado por	ARGP	25/03/2016

Central	$\frac{22,095,000.00-10,500,000.00}{2,968,000.00} = \frac{11,595,000.00}{2,968,000.00} = Q4.00$
Oriente	$\frac{13,785,000.00-9,000,000.00}{3,710,000.00} = \frac{4,785,000.00}{3,710,000.00} = Q1.00$
Occidente	$\frac{16,350,000.00-8,400,000.00}{2,650,000.00} = \frac{7,950,000.00}{2,650,000.00} = Q3.00$
Restos de segmentos	$\frac{3,270,000.00-2,100,000.00}{1,272,000.00} = \frac{1,170,000.00}{1,272,000.00} = Q1.00$

Esta razón es fundamental muestra la liquidez de fondos de la entidad excluyendo los inventarios ya que no se deben de comprometer, a nivel consolidado Moto Adrenalina, S.A. tiene Q2.00 para satisfacer cada Q1.00 que adeuda mientras que por segmento geográfico según resultados obtenidos la región Central tiene Q4.00 y la región Occidente Q3.00, si puede cancelar sus obligaciones a corto plazo.

En la región Oriente y resto de segmentos sus activos son igual a sus pasivos lo cual quiere decir que por cada Q1.00 que tiene por pagar solamente tiene Q1.00 de sus activos el efecto es cero, provoca un riesgo a la entidad ya que en algún momento de crisis podría no cancelar las deudas a corto plazo según tiempo pactado.



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

<b>PTS: C-16 3/9</b>	
	<b>Fecha</b>
Hecho por <b>MARB</b>	<b>22/03/2016</b>
Revisado por <b>ARGP</b>	<b>25/03/2016</b>

**Rotación de cuentas por cobrar Estados Financieros consolidados**

$$\frac{\text{Ventas Netas (Crédito)}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}} = \frac{180,321,545.20}{14,500,000.00} = 12$$

**Plazo medio de cobranza**

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Cobrar}} = \frac{365}{12} = 30$$



Esta fórmula se aplicará a cada uno de los segmentos de marcas y así poder evaluarlos de forma individual.

Central  $\frac{72,128,618.08}{5,725,000.00} = 13$  Promedio de cobro  $\frac{365}{13} = 28$  días

Oriente  $\frac{45,080,386.30}{4,100,000.00} = 11$  Promedio de cobro  $\frac{365}{11} = 33$  días

Occidente  $\frac{54,096,463.56}{4,630,492.68} = 12$  Promedio de cobro  $\frac{365}{12} = 30$  días

Resto de segmentos  $\frac{9,016,077.26}{975,000.00} = 9$

Promedio de cobro  $\frac{365}{9} = 41$  días

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-16 4/9	
	Fecha
Hecho por	MARB 22/03/2016
Revisado por	ARGP 25/03/2016

A nivel de consolidación la empresa obtiene el efectivo de parte de sus clientes cada 30 días, lo cual es excelente, por segmento geográfico se obtuvieron los siguientes resultados.

La región que sobre sale en que sus cuentas por cobrar se conviertan en efectivo para la empresa es la Central cada 28 días los clientes cancelan, da como resultado que existe coordinación de cobro, le sigue la región Occidente su cartera es recuperada cada 30 días en estas dos segmentos según resultados obtenidos se cumple la política que es cada 30 días para cobrar.

En el segmento Oriente con tres días y resto de segmentos con 11 días de atraso según política, que control interno se enfoque específicamente en estas dos regiones si las políticas actuales son ambiguas, determinar si los bancos que son intermediarios de cobro están siendo eficientes, así las cuatro regiones estén alineadas a los 30 días establecidos.

**Rotación de inventarios aplicado a Estados Financieros consolidados**

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}} = \frac{180,000,000.00}{18,178,332.19} = 10$$



C-4 2/3

La rotación de inventarios es 10 veces durante el año 2015.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

<b>PTS: C-16 5/9</b>		
		<b>Fecha</b>
<b>Hecho por</b>	<b>MARB</b>	<b>22/03/2016</b>
<b>Revisado por</b>	<b>ARGP</b>	<b>25/03/2016</b>

**Plazo media de ventas**

$$\frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Inventarios}} = \frac{365}{10} = 37$$

Esta misma razón se aplicará a cada uno de los segmentos geográficos para obtener información más certera de cada uno de ellos.

$$\text{Central } \frac{88,110,000.00}{5,650,000.00} = 16 \text{ Plazo medio de ventas } \frac{365}{16} = 23 \text{ días}$$

$$\text{Oriente } \frac{36,600,000.00}{4,750,000.00} = 8 \text{ Plazo medio de ventas } \frac{365}{8} = 46 \text{ días}$$

$$\text{Occidente } \frac{42,090,000.00}{4,300,000.00} = 10 \text{ Plazo medio de ventas } \frac{365}{10} = 37 \text{ días}$$

$$\text{Resto de segmentos } \frac{13,200,000.00}{1,800,000.00} = 7$$

$$\text{Plazo medio de ventas } \frac{360}{7} = 52 \text{ días}$$

Son 37 días que las motocicletas permanecen en bodega con datos consolidados de forma individual por segmento de operación la región Central tiene un promedio de 23 días en que la mercadería es vendida según información trasladada por administración en ocasiones no hay producto disponible de las motocicletas marca 1 sobre todo las Naed lo que se recomienda para no perder la venta y aprovechando que en la ciudad este

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-16 6/9	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	22/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	25/03/2016

producto es muy solicitado que el departamento de logística tenga un mejor control de existencia de estos productos.

Con respecto a la región Oriente son 46 días y la región Occidente con 37 días por el giro del negocio y se está evaluando áreas geográficas estos tiempos se consideran razonables, se hace mención que en departamento de Quetzaltenango surgen 7 días de atraso en que la mercadería sea ingresada derivado que la bodega central en que es almacenado el producto es en la ciudad de Guatemala en el departamento de logística que exista un orden y se realicen tiempos establecidos desde el inicio del pedido del producto de parte de la región hasta la entrega del producto.

El resto de segmentos la rotación es de 7 veces en el año, además la región Sur es una de la menos rentable para la entidad, la administración optar por comercializar todos las marcas y estilos de motocicletas enfocarse en el departamento de Santa Rosa, implementar estrategias de ventas, si hay mas volumen de ventas el inventario tendrá más rotaciones en el año.

**Rotación de cuentas por pagar aplicado a Estados Financieros globales**

$$\frac{\text{Compras al Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}} = \frac{55,182,400.57}{4,744,478.10} = 12$$



**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-16 7/9		
		Fecha
Hecho por	MARB	22/03/2016
Revisado por	ARGP	25/03/2016

**Plazo medio de pago**

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}} = \frac{365}{12} = 30$$

La rotación de cuentas por pagar es de 12 veces al año, y 30 días en que la empresa logra solventar sus deudas.

Esta razón se aplicará a cada uno de los segmentos geográficos para conocer los días en que se tardan en cancelar sus deudas.

Central  $\frac{25,935,728.27}{2,150,000.00} = 12$  Plazo medio de pago  $\frac{365}{12} = 30$  días

Oriente  $\frac{13,795,600.14}{2,000,000.00} = 7$  Plazo medio de pago  $\frac{365}{7} = 52$  días

Occidente  $\frac{8,829,184.09}{900,000.00} = 10$  Plazo medio de pago  $\frac{365}{10} = 37$  días

Resto de segmentos  $\frac{6,621,888.07}{1,350,000.00} = 5$

Plazo medio de pago  $\frac{365}{5} = 73$  días

Consolidados los datos la empresa cumple con la política de 30 días, al analizar los segmentos individualmente la región central, el control de las

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-16 8/9	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	<b>22/03/2016</b>
Revisado por <b>ARGP</b>	<b>25/03/2016</b>

cuentas por pagar es excelente y dispone de efectivo suficiente como se comprobó en la razón liquidez ya que cancela a sus proveedores en el tiempo pactado, la región Occidente con 37 días el cual es un tiempo razonable pero se recomienda reforzar el control interno para que los días no aumenten a 40 días sino disminuyan hasta cumplir los 30 días de pago.

En cuanto a la región Oriente cancela a sus proveedores cada 52 días lo cual provoca 22 días de atraso según política y resto de segmentos (Sur) con 73 días el cual tiene 43 días en contra del tiempo establecido, es necesario que la administración evalúe los costos y gastos invertidos ya que la región oriente contribuye con un 11% de ganancia, en la región sur buscar fuentes de financiamientos externas con el objetivo que la integración del saldo de proveedores no haya una acumulación a mas de 30 días.

**Margen de utilidad neta aplicado a Estado de Resultados consolidado**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{40,000,000.00}{300,000,000.00} = 13\%$$



Para poder evaluar la utilidad que genera cada segmento geográfico se aplicará a cada uno.

$$\text{Central} \quad \frac{22,820,210.95}{147,000,000.00} = 16\%$$

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Análisis Razones Financieras por Área Geográfica**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-16 9/9	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	22/03/2016
Revisado por <b>ARGP</b>	25/03/2016

Oriente	<u>6,834,571.61</u> 60,000,000.00	=	11%
Occidente	<u>8,999,296.42</u> 69,000,000.00	=	13%
Resto de segmentos	<u>1,345,921.02</u> 24,000,000.00	=	6%



De las cuatro regiones como se puede observar la que contribuye con un mayor margen de ganancia a la entidad es la Central con 16% en esta región se aprecia la demanda del uso de las motocicletas, seguido Occidente con 13% luego oriente con 11%.

La región Sur que está en la categoría resto de segmentos es la que reporta menos utilidad de un 6% lo que se recomienda tomar acciones como cada vez que ingresa un estilo nuevo por medio de publicidad se dé a conocer en Santa Rosa y Jutiapa, el gerente de ventas informa que en Santa rosa las características de las motocicletas se dan a conocer por medio de radio se recomienda se realice por medio de televisión lo cual llamaría la atención de las personas y por ende las ventas aumentarían, evaluar los gastos administrativos que se estén incurriendo en gastos que no son necesarios, tener un control sobre los gastos fijos.

**Moto Adrenalina, S.A.**  
**Análisis de la Información Financiera por Segmentos**  
**Cédula de Marcas**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2015**

PTS: C-17	
	Fecha
Hecho por <b>MARB</b>	<b>22/03/2016</b>
Revisado por <b>ARGP</b>	<b>25/03/2016</b>

**“Moto Adrenalina, S.A.”**  
**Cédula de Marcas**

No	Referencia	Marca
1	Cotejado contra Diario Mayor General	✓
2	Información cotejada contra documento original	✓○
3	Suma vertical	^
4	Sumado horizontal	<
5	Viene de	
6	Va hacia	



#### 4.10 Carta a la Gerencia



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

Guatemala 31 de Marzo de 2016.

Moto Adrenalina, S.A.  
Consejo de Administración.  
Ciudad, Guatemala.

Estimados Señores:

Se ha finalizado el análisis de los Estados Financieros de su prestigiosa empresa, evaluando aspectos financieros, cumplimiento de políticas y riesgo operacionales de los segmentos por marca de motocicletas y por área geográfica de los cuales obtiene sus ingresos ordinarios.

El trabajo realizado se rige en la aplicación de la Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación, los resultados obtenidos por segmentos se realizaron con base a requerimientos establecidos por esta norma, por el periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015, sin tener ninguna limitación de parte de la administración al momento que se llevo a cabo el trabajo.

La administración es responsable de la preparación y presentación de los Estados Financieros debido a fraude y error. Nuestra responsabilidad consiste en expresar Estados Financieros por segmentos con base al análisis realizado al Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

el cual fue realizado de acuerdo a los requerimientos que establece la Norma Internacional de Información Financiera 8 segmentos de operación.

Los resultados relevantes encontrados en el análisis de la información financiera individual por producto y regiones se dan a conocer en el informe como es la rentabilidad de cada una de las marcas, los clientes de los cuales tiene dependencia, los gastos incurridos en los productos con el objetivo que las recomendaciones sean de utilidad a la administración para tomar decisiones en el momento preciso y mejoras a su empresa.

Así también los hallazgos encontrados en las razones financieras, la capacidad de pago, rotación de inventarios con la finalidad que muestra la situación financiera de cada uno de los segmentos operacionales.

Nos suscribimos de manera muy atenta.

Anderson Ricardo García Peláez

Socio Firma Rodríguez & Asociados, S.C

## **Informe por segmentos de operación**

### **Contenido del informe**

Análisis de los segmentos por marcas

Análisis de los segmentos por área geográfica

**MOTO ADRENALINA, S.A.**  
**INFORME DEL AUDITOR INDEPENDIENTE**  
**AL 31 DE DICIEMBRE 2015**

---

**Guatemala, 29 de marzo 2016**



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

## **INFORME DEL AUDITOR INDEPENDIENTE**

Consejo de Administración  
Moto Adrenalina, S.A.

Hemos analizado los Estados Financieros por segmentos operacionales de Moto Adrenalina, S.A. que comprende el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados por el año terminado al 31 de diciembre de 2015, los cuales han sido preparados por la administración con base a Normas Internacionales de Información Financiera.

### **Responsabilidad de la administración**

La administración es responsable de la preparación y presentación de los Estados Financieros de conformidad a las Normas Internacionales de Información Financiera, que la misma determinó necesario para permitir la preparación de Estados Financieros libre de errores materiales, debido a fraude y error.

### **Responsabilidad del auditor**

Nuestra responsabilidad consiste en expresar Estados Financieros por segmentos con base al análisis realizado al Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados el cual fue realizado de acuerdo a los requerimientos que establece la Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación, esta norma exige que se cumpla con las



**Rodríguez & Asociados**  
**Auditores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

características de agregación de los segmentos así como la medición de umbrales para obtener información individual y detallada de cada uno de los productos que comercializa y áreas geográficas en las que opera la entidad.

Obtener información financiera por segmentos es decir individual y detallada de los productos que distribuye y las áreas geográficas en las que opera es necesario la distribución de los activos, pasivos y resultados esto permitirá obtener la dependencia que tiene en cuanto sus clientes, los recursos económicos invertidos, las rentabilidad por marca y región, se aplican razones financieras con el objetivo de mostrar la situación de los segmentos así la gerencia pueda tomar decisiones a tiempo para cada uno de los negocios en operación.

Como resultado del análisis realizado a los Estados Financieros de Moto Adrenalina, S.A., al 31 de diciembre de 2015, se presenta a continuación:

### **Hallazgo 1**

#### **Costos elevados en marca 3**

Al aplicar la razón margen de utilidad a los segmentos se determino que la marca 1 es el motor de la entidad genera una ganancia del 19% muestra que sus productos son muy rentables, las motocicletas marca 2 y marca 4 logran mantener sus gastos y generan ambas un margen de ganancia del 8%, y la marca con menor margen de utilidad es Restos de segmentos con 3% conformada por marca 3 y repuestos.



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

### **Segmentos por áreas geográficas**

La región con mayor rentabilidad es la central donde se aprecia la utilización de las motocicletas genera un 16% de ganancia el cual es un resultado magnifico para entidad, seguido Oriente con un 11%, Occidente con 13% estas también contribuyen a las ganancias de los socios, la región menos rentable es Sur con un 6% de utilidad.

### **Criterio**

En la comercialización de las motocicletas hay mercados potenciales en los cuales la empresa puede crecer debido que en la actualidad el sector vehículos ha ido en constante desarrollo.

### **Causa**

Los segmentos que muestran indicadores con menor margen de utilidad, al analizar la información financiera por segmentos se determino que los costos del producto y los gastos fijos incurridos en la marca 3 así como en la región Sur están elevados, en cuanto a repuestos y accesorios no tienen suficiente variedad.

### **Efecto**

Adquirir el producto a un costo elevado hace que el precio del producto suba haciendo que sea más difícil de vender, el no poseer suficiente variedad de productos hace que el consumidor los adquiera en otro lugar.



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

### **Recomendación**

Buscar alternativas de alianza para importar específicamente la marca 3 para que los costos incurridos en estas motocicletas y región Sur no sean muy elevados, tener un control sobre los gastos fijos asignarle lo que realmente le corresponde a cada marca y región, invertir en variedad de repuestos como eléctricos, carrocería, suspensión, en cuanto a accesorios chumpas, guantes, impermeables.

### **Comentario de la administración**

Se buscarán alianzas con otras empresas para importar el producto, los gastos fijos será conforme lo consumido por marca y región a partir de mayo del año 2016 se invertirá en variedad de repuestos y accesorios.

### **Hallazgo 2**

#### **Mejora de capacidad de pago en marca 3 y región oriente**

Liquidez de los segmentos, la marca 1 es la que tiene mayor capacidad de pago cuenta con Q4.00 para cubrir cada quetzal que debe, la marca 4 tiene Q3.00 los cuales son resultados razonables, marca 2 posee Q2.00 y resto de segmentos Q1.00.

#### **Segmentos por área geográfica**

Las regiones con mayor capacidad de pago son la Central con Q4.00 y Occidente con Q3.00 los cuales son resultados estables para la entidad, las





**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

regiones que están en riesgo por la falta de flujos de fondos son Oriente y Sur ambas tienen Q1.00 para solventar sus deudas.

### **Criterio**

Resto de segmentos conformada por la marca 3 y repuestos, la región Oriente y Sur reportaron utilidad a la empresa en año 2015 lo que quiere decir que deberían tener capacidad de pago a corto plazo sin embargo sus activos cubren exactamente a sus pasivos.

### **Causa**

La marca 3 y repuestos su plazo promedio de cobro es de 46 días, la región Oriente 33 días y Sur 41 días, la empresa recupera el efectivo con días de atraso según política establecida que es de 30 días lo cual provoca disponibilidad de fondos a corto plazo.

### **Efecto**

El principal riesgo en que puede incurrir la empresa en algún determinado momento es que no posea flujos de fondos y derivado a ello no cancelar a los proveedores en el tiempo pactado, la marca 3 cancela a su proveedor cada 46 días, región Oriente cada 52 días, la región Sur cada 73 días lo cual puede llegar a la pérdida de algún proveedor.



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

### **Recomendación**

Realizar visitas trimestralmente a los bancos quienes actúan como intermediarios ante los clientes para determinar la continuidad del cobro, recurrir a fuentes de financiamiento externo para cancelar a los proveedores con antigüedad de saldos vencidos.

### **Comentario de la administración**

Se visitará trimestralmente al gerente del banco para determinar la labor del cobro, se optará por un préstamo para tener fondos disponibles y se cancelará los saldos vencidos de proveedores.

### **Hallazgo 3**

#### **La mercadería permanece en bodega a un plazo mayor a 30 días**

La rotación de inventarios con información consolidada es de 10 veces por año por el giro del negocio al que se dedica la empresa es razonable, en cuanto a cada segmento se concluye que la marca 2 la mercadería esta en bodega 61 días resto de segmentos integrado por marca 3 y repuestos 91 días.

#### **Segmentos por área geográfica**

Región Oriente el promedio en que la mercadería tarda en venderse es de 46 días, resto de segmentos integrada por la región Sur 52 días.



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

### **Criterio**

Los estilos de motocicletas Cossin y escute que integran la marca 2 son estilos modernos, precios accesibles, las pasolas un estilo nuevo hace como cinco años salió al mercado el cual ha sido un éxito, la marca 3 conformada por el estilo Dukking es lo último en la tecnología del motociclismo, son productos de los cuales no deberían permanecer menos de un mes en bodega.

### **Causa**

El personal de ventas se capacita únicamente en la inducción y no constantemente acerca de las características de las motocicletas, en la región Oriente y Sur la entrega del producto de parte de bodega central es de 7 días de entrega tarde y cuando el cliente lo requiere no hay en existencia.

### **Efecto**

Que los vendedores no se les capacite constantemente acerca de los estilos y características de las motocicletas provoca que el cliente no tenga la suficiente información del producto a adquirir derivado a ello la venta no se lleva a cabo repercutiendo que la mercadería permanezca en stock, que la mercadería se entregue a las regiones con días de atraso según tiempo estipulado hace que no haya mercadería disponible cuando el cliente la necesite.



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

### Recomendación

Realizar capacitaciones al personal de ventas una vez al mes con el objetivo que puedan brindar la información suficiente de la motocicleta que el cliente quede convencido, para las regiones Oriente y Sur que el departamento de logística en Guatemala tenga un orden, realice tiempos establecidos desde el inicio del pedido del producto de parte de la región hasta la entrega, para que el producto llegue en el tiempo preciso.

### Criterio de la administración

Se capacitara al personal de ventas una vez al mes, al departamento de logística se reforzarán los procedimientos que ya existen para que la mercadería sea entregada a la región a tiempo.

### Hallazgo 4

#### Dependencia en cuanto a sus clientes

La empresa tiene una dependencia del 13% con el cliente Banco Proint, S.A. y de un 12% con el Banco America, S.A., específicamente en el segmento de motocicletas marca 1.

Descripción	%	Marca 1	Marca 2	Marca 3	Marca 4	Repuestos	Total
Banco proint, S.A.	13%	2,000,000.00	1,800,000.00	240,000.00	500,000.00		4,540,000.00
Banco America, S.A.	12%	1,800,000.00	800,000.00	50,000.00	492,000.00		3,142,000.00
Banco CVN, S.A.	8%	1,220,000.00	625,000.00	100,000.00	435,000.00		2,380,000.00
Distribuidora Tem, S.A	5%	800,000.00	528,000.00	192,000.00	395,000.00	8,000.00	1,923,000.00
Rapidez, S.A.	6%	947,000.00	445,500.00	97,500.00	393,000.00	10,000.00	1,893,000.00
Moti Nuevo, S.A.	4%	642,000.00	323,200.00	23,500.00	124,700.00	8,600.00	1,122,000.00
<b>Total</b>		<b>7,409,000.00</b>	<b>4,521,700.00</b>	<b>703,000.00</b>	<b>2,339,700.00</b>	<b>26,600.00</b>	<b>15,000,000.00</b>

^            ^            ^            ^            ^

C-2 1/2



**Rodríguez & Asociados**  
**Audidores y Consultores**  
**12 Calle 4-78 zona 14**  
**Tel: 2266-5476 al 78**

### **Criterio**

Se tienen varias marcas, varios estilos de motocicletas, varios mercados de distribución del producto, se considera que la entidad puede tener más clientes con las otras marcas es un producto que está teniendo un auge de crecimiento considerado en el mercado.

### **Causa**

Los estilos de motocicletas Naed, Calltex y Chipper se tienen en varios colores y tamaños se importan más de la marca 1 que de las otras marcas.

### **Efecto**

Al no tener variedad y colores de la marca 2, marca 3 y marca 4, hace que el cliente opte en comprar los estilos que tienen las motocicletas de la marca 1, lo cual provoca una dependencia con dos clientes.

### **Recomendación**

Tener variedad de estilos y colores de de las marca 2, marca 3 y marca 4, contratar personal especializado en mercadeo de motocicletas para buscar clientes, así la empresa al momento que algún cliente decida ya no comprar tenga clientes de las otras marcas.

Anderson Ricardo García Peláez

Socio Firma Rodríguez & Asociados, S.C.

## CONCLUSIONES

1. Una empresa el giro normal de sus operaciones es la comercialización de motocicletas, carece de información individual de sus productos es de vital importancia la aplicación de Norma Internacional de Información Financiera 8 Segmentos de Operación, derivado que sus operaciones son voluminosas, es un producto que en la actualidad tiene una elevada demanda, tienen presencia en todo el territorio nacional de Guatemala, distribuyen varias marcas y modelos de motocicletas lo cual permitirá determinar el margen de ganancia por marca y área geográfica, el hecho de obtener razonabilidad de los estados financieros en su conjunto no garantiza que todos los segmentos sean rentables.
2. Presentar información financiera por segmentos operacionales en una empresa comercializadora de motocicletas, tiene por objetivo analizar los datos financieros de forma individual y separada de cada uno de los productos y a la vez por cada región, esto permitirá evaluar los resultados obtenidos, de qué cliente tiene dependencia la empresa, que segmentos por área y región tienen pérdida y ganancia, en cuales se están invirtiendo más recursos económicos, los que son necesarios realizar estrategias de ventas para que las ventas aumenten y por ende generen mas utilidad a la empresa.
3. Se concluye al aplicar razones financieras al Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados con datos consolidados y a cada uno de los segmentos por marca y región, con los indicadores resultantes ser comparados de forma global e individual, se logra comprobar la capacidad de pago que tiene la empresa, los proveedores en que la entidad corre riesgo de perderlos por los días de atraso de pago, si la

rotación de inventarios en razonable, si los activos al momento de ser adquiridos son financiados con dinero propio o por fuentes externas, si la empresa está logrando su punto de equilibrio y no solo eso si está obteniendo ganancias, el control interno de la empresa está velando por el cumplimiento de la políticas en este caso 30 días para el departamento de cobro como para al de Cuentas por pagar.

4. Se determino que la marca 1 es la que más ventas tiene y por ende la que genera mayor margen de ganancia a la entidad, por área geográfica la región más rentable es la Central, al realizare la distribución de activos se obtuvo que la empresa tiene una dependencia con dos clientes, al aplicar la razón margen de utilidad se determino que región Sur tiene elevado sus costos y gastos fijos. Por lo tanto con la aplicación de la Norma Internacional de Información Financiera No 8, Segmentos de Operación y Razones Financieras se confirma la hipótesis planteada en el plan de investigación, en la cual se indica que los beneficios desde el punto de vista financiero en una empresa comercializadora de motocicletas al presentar información financiera por segmentos son:

- Determinar qué marca obtiene mayores ingresos por venta y la qué genera más costos y gastos.
- Determinar la rentabilidad por marca y región.
- Determinar el grado de dependencia que tiene respecto a sus clientes.
- Obtener información financiera individual por segmento de marca y región.
- Por medio de razones financieras ayuda a conocer la posición financiera de la empresa.

## RECOMENDACIONES

1. La entidad Moto Adrenalina, S.A. derivado que la información financiera es analizada de forma consolidada, repercute en carecer de información individual y separada de sus productos se recomienda a la administración la aplicación de la Norma Internacional de información Financiera No 8, por segmentos de Operación, que le permitirá tomar decisiones a tiempo con base resultados más reales de cada uno de los segmentos.
2. Que la empresa analice la información financiera por segmentos de marca y segmentos por área geográfica, al hacerlo de esta forma le permite llevar un control de los costos y gastos incurridos en cada línea de producto, cuál es el crecimiento de la demanda mes a mes de cada una de las marcas, qué región está siendo rentable o en cual deba enfocarse para aumentar las ventas.
3. Además de que la información sea analizada por segmentos, es de suma importancia que la entidad aplique razones financieras a los estados financieros, la característica fundamental de la razones es que los resultados son presentados en indicadores de forma porcentual, días o valores según corresponda, lo cual permite a la empresa tener una idea de la situación financiera y la forma en que está operando cada departamento, como lo es cuentas por cobrar, cuentas por pagar, logística, departamentos de ventas y control interno.
4. Qué la entidad este pendiente de las marcas y regiones que son rentables para que mantengan sus ventas y aumenten cada año, realizar acciones en la región Sur en disminuir los gastos fijos, buscar más clientes en otras regiones.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Asamblea Nacional Constituyente, Constitución Política de la República de Guatemala, Reformado por Acuerdo Legislativo No. 18-93 del 24 de Noviembre de 1993 - -102p.
2. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 2-70, Código de Comercio y sus Reformas, - -289p.
3. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 10-2012, Ley de Actualización Tributaria Libro I, Impuesto Sobre la Renta, - -97p.
4. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 1441, Código de Trabajo y sus Reformas, - -228p.
5. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus Reformas, - - 52p.
6. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 73-2008, Ley del Impuesto de Solidaridad, - - 7p.
7. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 37-92, Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos y sus Reformas, - -24p.
8. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 6-91, Código Tributario y sus Reformas,- -79p.
9. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 20-2006, Disposiciones Legales para el Fortalecimiento de la Administración Tributaria y sus Reformas, - - 42p.
10. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 34-96, Ley del Mercado de Valores y Mercancías y sus Reformas, - - 44p.
11. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 10-2012, Ley de Actualización Tributaria Libro II, Impuesto Específico a la Primera Matrícula de Vehículos Automotores Terrestres, - - 97p.

12. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 70-94, Ley del Impuesto Sobre Circulación de Vehículos Terrestres Marítimos y Aéreos y sus Reformas, - - 19p.
13. García Del Junco Julio, Casanueva Rocha Cristóbal, Prácticas de la Gestión Empresarial, Mc Graw Hill, Cuarta Edición, 2008.-- 289p.
14. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB) Norma Internacional de Contabilidad No 1, Presentación de Estados Financieros Edición 2015 - -1740p.
15. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB), Normas Internacionales de Información Financiera, Marco conceptual para la Información Financiera, Edición 2015, - -1740p.
16. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB) Norma Internacional de Contabilidad No 7, Estado de Flujos de Efectivo, Edición 2015, - -1740p.
17. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB), Norma Internacional de Información Financiera No 8 Segmentos de Operación, Edición 2015, - -1740p.
18. López Dumrauf Guillermo, Finanzas Corporativas, un enfoque latinoamericano, Buenos Aires, Alfaomega Grupo Editor Argentina, Tercera Edición, 2013 - - 757p.

### **WEBGRAFÍA**

19. Beevoz, Historia de las Motocicletas, recuperado de <http://www.beevoz.com/2015/04/08/historia-de-la-motocicleta-origenes-evolución-y-tipos/>, el día 10 de Septiembre de 2017 a las 3:00 horas.
20. Prensa Libre, Aumento de Motocicletas, recuperado de <http://www.prensalibre.com/circulan-mas-motocicletas>, el día 10 de Septiembre de 2017 a las 5:00 horas.

21. Bolsa de Valores Nacional, Agentes de Bolsa, recuperado de [http://www.bvnsa.com.gt/bvnsa/agentes\\_bolsa.php](http://www.bvnsa.com.gt/bvnsa/agentes_bolsa.php), el día 26 de Agosto de 2017 a las 7:00 horas.
22. PartesDel, Características de la Motocicleta, recuperado de [http://www.partesdel.com/partes\\_de\\_la\\_motocicleta.html](http://www.partesdel.com/partes_de_la_motocicleta.html), el día 01 de Octubre a las 11 horas.