

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

**“EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO
EN LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNA
COMERCIALIZADORA DE ROPA”**

TESIS

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

POR

DELMY MARLEENE LARES HERNÁNDEZ

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADA

GUATEMALA, FEBRERO DE 2019

**MIEMBROS DE 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	Br. CC.LL. Silvia María Oviedo Zacarías
Vocal Quinto	P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

EXONERADA DE LOS EXÁMENES DE ÁREAS PRÁCTICAS BÁSICAS

Exonerada de Examen de Áreas Prácticas Básicas según Punto QUINTO, inciso 5.6, subinciso 5.6.3 del Acta 12-2016, de la sesión celebrada por la Junta Directiva el 15 de julio de 2016.

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente:	Licda. Miriam Alicia Guerrero Rodríguez
Secretario:	Lic. José de Jesús Portillo Hernández
Examinador:	Licda. Elda Margarita Gómez de Román

Guatemala 6 de febrero de 2018

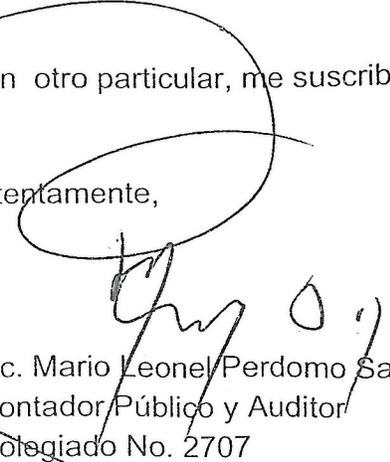
Señor Decano
Licenciado Luis Antonio Suárez Roldan
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala

Señor Decano:

De conformidad con el Dictamen-Auditoría No. 135-2017, emitido por la Decanatura de la Facultad de Ciencias Económicas, fui designado como asesor de tesis de la alumna Delmy Marleene Lares Hernández, quien efectuó la investigación del punto de tesis titulado **"EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO EN LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNA COMERCIALIZADORA DE ROPA"**, en mi opinión la tesis desarrollada por la estudiante Lares, reúne las condiciones y requisitos que exigen la normas de la Universidad de San Carlos de Guatemala sobre la materia, para ser aceptada y someterse al examen privado de tesis, previo a optar el título de Contador Público y Auditor en el grado académico de Licenciado.

Sin otro particular, me suscribo del señor Decano.

Atentamente,



Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 2707

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Edificio "s-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

J.D-TG. No. 0006-2019
Guatemala, 22 Enero de 2019

Estudiante
DELMY MARLEENE LARES HERNÁNDEZ
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estudiante:

Para su conocimiento y efectos le transcribo el Punto Quinto, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 29-2018, de la sesión celebrada por Junta Directiva el 26 de noviembre de 2018, que en su parte conducente dice:

"QUINTO: ASUNTOS ESTUDIANTILES"

5.1 Graduaciones

5.1.1 Elaboración y Examen de Tesis

Se tienen a la vista providencias y oficios de las Direcciones de Escuela de Contaduría Pública y Auditoría y de Estudios de Postgrado; documentos en los que se informa que los estudiantes que se listan a continuación, aprobaron el Examen de Tesis, por lo que se trasladan las Actas de los Jurados Examinadores de Tesis y expedientes académicos.

Junta Directiva acuerda: 1º. Aprobar las Actas de los Jurados Examinadores de Tesis. 2º. Autorizar la impresión de tesis y la graduación a los siguientes estudiantes:

Escuela de Contaduría Pública y Auditoría

Estudiante: Registro Académico: Tema de Tesis:

DELMY MARLEENE LARES HERNÁNDEZ	201111025	EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO EN LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNA COMERCIALIZADORA DE ROPA
--------------------------------	-----------	---

3o. Manifiestar a los estudiantes que se les fija un plazo no mayor de seis meses para su graduación".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



m.ch

DEDICATORIA

- A DIOS** Por darme la vida, la sabiduría y proveerme de fuerzas para alcanzar esta meta.
- A MIS PADRES** Alfredo Lares y Julia Hernández por su amor, sus esfuerzos, sus consejos y correcciones, pero en especial a ti madre por tu apoyo incondicional, por creer en mí y motivarme a alcanzar esta meta gracias mamita.
- A MI HIJA** Mi princesa Ester, mi mayor tesoro, con tu hermosa sonrisa me motivas a seguir adelante y ser mejor cada día, te amo.
- A MIS HERMANOS** Lizbet Lares, David Lares y Josué Lares, siempre he querido ser buen ejemplo para ustedes, sigan adelante, los quiero.
- A MIS ABUELOS** Paulino Lares, Enriqueta Chajón, Irma Hernández (+), por sus sabios consejos y por el amor demostrado.
- A MIGUEL ÁNGEL MARTÍNEZ** Porque este sueño lo iniciamos juntos, gracias por compartir y apoyarme en este logro.
- A MIS TIOS Y TIAS** Porque siempre han tenido palabras de aliento para mí, en especial a mi tía Angelina por su paciencia, su cariño y su apoyo incondicional.
- A LA FAMILIA** A los que me han brindado su apoyo cuando lo he necesitado.

A MIS AMIGOS

Miriam, Paola, Luis, Sindi, Roselyn, Bea gracias porque siempre me apoyan y motivan a alcanzar mis metas.

A MI ASESOR

Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero, por su apoyo y con su valiosa experiencia me orientó a alcanzar el éxito de este trabajo.

A la Universidad de San Carlos de Guatemala, en especial a la Facultad de Ciencias Económicas y a cada uno de sus catedráticos por contribuir con mi desarrollo profesional.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I	
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ROPA	
1.1 Antecedentes	1
1.2 Definición	1
1.3 Clasificación de las empresas comerciales	2
1.4 Clasificación de la empresa comercial de acuerdo al número de empleados y ventas anuales	3
1.5 Objetivos	4
1.5.1 Características de los objetivos	4
1.6 Importancia de las empresas comercializadoras de ropa	5
1.7 Estructura organizacional	5
1.7.1 Organización	5
1.7.2 Organigrama	5
1.7.3 Organización funcional	6
1.8 Aspectos legales y tributarios	8
1.8.1 Asamblea Nacional Constituyente Constitución Política de la República de Guatemala	8
1.8.2 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 2-70, Código de Comercio	8
1.8.3 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 6-91, Código Tributario	12
1.8.4 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No.10-2012,	

	Ley de Actualización Tributaria, Libro I, Impuesto Sobre la Renta	13
1.8.5	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado	15
1.8.6	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 73-2008, Ley del Impuesto de Solidaridad	16
1.8.7	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No.1441, Código de Trabajo	17
1.8.8	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 42-92, Ley de Bonificación Anual para Trabajadores del Sector Privado y Público (Bono 14)	18
1.8.9	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 76-78, Ley Reguladora de la Prestación del Aguinaldo para los Trabajadores del Sector Privado	18
1.8.10	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 37-2001, Bonificación Incentivo	19
1.8.11	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 295, Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social	19
1.8.12	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 1528, Ley de Creación del Instituto de Recreación de los Trabajadores de Guatemala	20
1.8.13	Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 17-72, Ley Orgánica del INTECAP.	20

CAPÍTULO II
EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO

2.1	Definición del Contador Público y Auditor	21
2.2	Características del Contador Público y Auditor	21
2.3	Organismos que regulan la profesión del Contador Público y Auditor	22
2.3.1	Federación Internacional de Contadores (International Federation of Accountants IFAC)	22
2.3.2	Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores	23
2.3.3	Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas	24
2.3.4	Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala	25
2.4	Normas que regulan la profesión del Contador Público y Auditor	27
2.4.1	Ley de colegiación profesional	27
2.4.2	Código de Ética del Colegio de Contadores Públicos y Auditores	29
2.4.3	Código de Ética del Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas	34
2.4.4	Normas Internacionales de Contabilidad – NIC –	35
2.4.5	Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)	36
2.4.6	Normas Internacionales para el Ejercicio Profesional de la Auditoría Interna	37
2.5	Campos de actuación y sectores a los que sirve el Contador Público y Auditor	39
2.5.1	Como profesional independiente	39
2.5.2	Como profesional dependiente	39

2.5.3	Como docente	40
2.5.4	En el sector privado	40
2.5.5	En el sector público	40
2.5.6	En el área contable	41
2.5.7	En el área de auditoría	41
2.5.8	En el área fiscal	42
2.5.9	En el área financiera	42
2.6	Finanzas	42
2.7	El Contador Público y Auditor como Gerente Financiero	44
2.7.1	Definición de gerente financiero	44
2.7.2	Objetivo del gerente financiero	45
2.7.3	Principales actividades del gerente financiero	46
2.7.4	Responsabilidades del gerente financiero	46

CAPÍTULO III

EL PUNTO DE EQUILIBRIO

3.1	Definición del punto de equilibrio	48
3.2	Análisis del punto de equilibrio	48
3.3	Análisis de alternativas	50
3.3.1	Determinación del volumen	51
3.3.2	Análisis de la relación ganancia volumen	52
3.3.3	Análisis de precios	52
3.3.4	Análisis de ventas	53
3.3.5	Análisis de gastos variables	53
3.3.6	Análisis de gastos fijos	53
3.3.7	Análisis del beneficio, ganancia o utilidad	53
3.4	Punto de equilibrio una necesidad empresarial	54
3.5	Objetivos del punto de equilibrio	54
3.6	Importancia de la determinación y análisis del punto de equilibrio	55
3.7	Elementos del punto de equilibrio	56
3.8	Diferencias entre costo y gasto	57
3.9	Factores determinantes del punto de equilibrio	58
3.10	Otros términos que deben conocerse para el punto de equilibrio	59
3.11	Limitaciones del análisis del punto de equilibrio	59
3.12	Aplicaciones del análisis del punto de equilibrio	60
3.13	Formas de cálculo	61
3.13.1	Punto de equilibrio en valores	61
3.13.2	Punto de equilibrio en unidades	61
3.13.3	Punto de equilibrio en gráfica	62

CAPÍTULO IV
EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO
EN LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNA
COMERCIALIZADORA DE ROPA
(CASO PRÁCTICO)

4.1	Antecedentes	64
4.2	Nombramiento	71
4.3	Planificación del trabajo a realizar	72
4.4	Índice de papeles de trabajo	76
4.5	Informe gerencial	104
	CONCLUSIONES	108
	RECOMENDACIONES	109
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	110

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1. Organigrama Funcional	7
Figura 2. Forma gráfica del punto de equilibrio	62
Figura 3. Organigrama de la comercializadora de ropa Star Moda, S.A.	66

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las relaciones comerciales en Guatemala han tenido un crecimiento acelerado y han creado un ambiente cada vez más complejo y demandante, sobre todo en el mercado de prendas de vestir. Estas condiciones han obligado a las empresas a buscar procedimientos más eficientes en el desarrollo de sus actividades para el logro de sus objetivos. La empresa objeto de estudio se dedica a la comercialización de ropa de dama, por lo que es necesario contar con estrategias que le permitan alcanzar sus objetivos y para ello se necesita la orientación de un profesional como lo es el Contador Público y Auditor.

Es importante mencionar que el Contador Público y Auditor tiene la capacidad de analizar e interpretar información contable y financiera de una entidad, con el fin de diseñar e implementar instrumentos y mecanismos de apoyo a la gerencia para la toma de decisiones. Existe diversidad de campos donde el profesional puede desempeñar sus habilidades y ejercer su experiencia, uno de dichos campos son las finanzas en donde el auditor puede desenvolverse como gerente financiero, y su objetivo principal es cumplir los objetivos de los propietarios siendo estos la maximización de las utilidades. Para alcanzar esta meta el gerente financiero deberá elegir la mejor alternativa que conduzca al mejor rendimiento.

En una economía en constante expansión, para las empresas es importante tomar decisiones apropiadas que le permitan obtener la rentabilidad deseada, es por ello que el gerente financiero debe recurrir a estrategias financieras como lo es el punto de equilibrio, pues con la determinación y análisis de esta herramienta la empresa puede conocer el nivel de ventas necesario para cubrir sus costos, y permite evaluar la rentabilidad relacionada con los diversos niveles de ventas, así mismo permite conocer el artículo más rentable.

En virtud de lo anterior, el presente trabajo de tesis denominado **“EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO EN LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNA COMERCIALIZADORA DE ROPA”**, tiene como objetivo proporcionar a profesionales y estudiantes de las ciencias económicas , una guía para evaluar y analizar los beneficios de la determinación del punto de equilibrio en una comercializadora de ropa, así como la importancia del Contador Público y Auditor desempeñando el papel de gerente financiero. Para el cumplimiento de los objetivos se han desarrollado los siguientes capítulos:

En el capítulo I, se expone una reseña histórica de la constitución de las empresas comerciales en Guatemala, su marco legal aplicable y la descripción de las principales leyes y regulaciones con las que debe cumplir para su funcionamiento.

En el capítulo II, se define al Contador Público y Auditor y se da a conocer las instituciones y normas que regulan la profesión, se detallan los campos de actuación de la profesión, así mismo se da a conocer la importancia que tiene al desempeñar el papel de gerente financiero.

En el capítulo III, se describen conceptos básicos a considerar en la determinación del punto de equilibrio, y se desarrolla contenido relacionado con el tema: la definición, los objetivos, la importancia, la determinación del punto de equilibrio en unidades y en valores, entre otros.

En el capítulo IV, se ilustra en forma práctica la participación del Contador Público y Auditor como gerente financiero, en la determinación del punto de equilibrio en una comercializadora de ropa.

El trabajo finaliza con las conclusiones, recomendaciones y las referencias bibliográficas utilizadas para el mismo.

CAPÍTULO I

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ROPA

1.1 Antecedentes

El comercio ha sido la base del intercambio entre los pueblos, y coloca el producto necesario en el lugar adecuado. Se puede entender que la actividad de comercializar es una condición básica para la distribución de productos, siendo el trueque la forma más antigua de comercializar.

El auge de los comercios en todos sus términos, le habían dado a la ciudad de Guatemala en las últimas décadas del siglo XIX el empuje y la revitalización necesaria para su crecimiento económico, el florecimiento y establecimiento de los comercios y negocios estaba en completa marcha, surgen en este período muchos comercios entre estos almacenes de ropa, escuelas y colegios, nuevas formas de transporte, farmacias entre otros.

El sector comercio es sumamente importante para la economía guatemalteca, en virtud de que absorbe un porcentaje elevado de mano de obra y la remunera mejor que otras actividades económicas.

1.2 Definición

En la actualidad resulta un poco complicado definir la palabra empresa puesto que existe diversidad de definiciones, por tal razón para la mejor comprensión de la empresa comercializadora se expone una breve definición de lo que es una empresa en general:

“Una empresa es una organización con fines de lucro que otorga un servicio o bien a la sociedad. Desde el punto de vista de la economía, una empresa es la encargada de satisfacer las demandas del mercado. Para lograr sus

objetivos ésta coordina el capital y el trabajo y hace uso de materiales pasivos tales como la tecnología, materias primas.” (23:19)

Empresa comercializadora

Una empresa comercializadora es aquella donde no hay transformación, tan solo se compran y venden mercancías.

“Es una entidad organizada de acuerdo a las normas y leyes establecidas, en el lugar donde se constituyen, que se dedican a promover la productividad y el desarrollo de la región donde se forman, y a maximizar las utilidades, que es la diferencia entre ingreso y costo, dedicándose a negociar comprando y vendiendo, ofreciendo bienes o productos que son demandados y adquiridos por las personas que acuden al mercado de bienes, dando origen así al flujo real de bienes y servicios”.(24:18)

Se puede decir que la razón de ser de una empresa comercializadora es mercadear un producto o servicio ya existente o manufacturado. Así, pues la comercializadora se encarga de dar las condiciones y organización a un producto o servicio para su venta al público.

Usualmente las comercializadoras venden los productos o servicios al por mayor, a grandes, medianos y pequeños comercios o también directamente al público.

1.3 Clasificación de las empresas comerciales

Como anteriormente se mencionó la función primordial de una comercializadora es la compra/venta de productos terminados. Estas empresas pueden clasificarse en:

- Mayoristas: adquieren bienes en grandes cantidades para distribuir, normalmente entre minoristas.
- Minoristas: venden a una escala mucho menor que los mayoristas, normalmente al consumidor final del producto.
- Comisionistas: se encargan de vender productos a cambio de una comisión.

1.4 Clasificación de la empresa comercial de acuerdo al número de empleados y ventas anuales

Los parámetros de clasificación para las empresas de acuerdo al número de empleados y ventas anuales fueron aprobados mediante el Acuerdo Gubernativo 211-2015. Oficialmente, en todo el territorio nacional, empresa es aquella unidad de producción que realiza actividades de transformación, servicios o comercio.

De acuerdo a ello, una microempresa es aquella que tiene de 1 a 10 trabajadores y ventas anuales máximas de 190 salarios mínimos no agrícolas, entre Q2,530.34 y Q480,764.60; una pequeña empresa, entre 11 y 80 trabajadores, con ventas anuales de entre 190 a 3,700 salarios mínimos, equivalentes a Q483,294.94 y Q9,362,258., respectivamente.

Se considera mediana empresa a aquella que tiene entre 81 y 200 trabajadores y ventas anuales de entre 3,701 a 15,420 salarios mínimos no agrícolas, entre Q9,364,788.30 y Q39,017,843. Las que superen estos parámetros son consideradas grandes empresas.

Para los casos en que la empresa califique en dos categorías, el acuerdo establece que prevalecerá el criterio de generación de ventas anuales.

1.5 Objetivos

Los objetivos de la empresa son el conjunto de metas a corto, mediano y largo plazo que la organización se ha trazado y que de alguna manera le marcan el camino a seguir. Los objetivos son aquellos efectos que una empresa desea obtener en el futuro.

Trazar los objetivos correctamente, permite a la empresa evaluar en mejor medida su desempeño, determinar que tanto se parece a lo que inicialmente se supuso, o calcular que planes estratégicos debe emprenderse para el futuro.

Algunas de las ventajas de establecer objetivos para una empresa son:

- Sirven de guía para la formulación de estrategias.
- Generan coordinación, organización y control.
- Sirven de base para la realización de tareas o actividades.
- Generan participación, compromiso y motivación y, alcanzarlos genera satisfacción.

1.5.1 Características de los objetivos

Para que los objetivos de una empresa permitan obtener los beneficios esperados, deben contar con las siguientes características:

Medibles: deben ser medibles, es decir ser cuantitativos y estar ligados a un límite de tiempo.

Claros: deben tener una definición clara, entendible y precisa. No deben prestarse a confusiones ni dejar demasiados márgenes de interpretación.

Alcanzables: deben ser factibles. Deben estar dentro de las posibilidades de la empresa, teniendo en cuenta la capacidad y los recursos con los que cuenta. Así como la disponibilidad del tiempo necesario para cumplirlos.

Realistas: deben ser realistas y razonables. Deben tener en cuenta las condiciones y circunstancias del entorno en donde se pretender cumplir.

Coherentes: deben estar alineados y ser coherentes con la visión, misión, las políticas, la cultura y los valores de la empresa.

1.6 Importancia de las empresas comercializadoras de ropa

Las empresas comercializadoras de ropa en Guatemala contribuyen a la sociedad y economía de la misma en:

- Generación de fuentes de empleo abarcando distintas áreas de trabajo tales como, administración, ventas, mercadeo, importaciones, entre otros.
- Favorecen a la economía del país, mediante un aporte impositivo de los impuestos que contribuyen a la generación de ingresos para que el gobierno desarrolle actividades en busca del bien común.

1.7 Estructura organizacional

“Es el sistema de tareas, flujos de trabajo, relaciones que dependen de jerarquías y canales de comunicación que vinculan el trabajo de diversos individuos y grupos”. (22:237)

1.7.1 Organización

“Es el proceso de coordinar personas y otros recursos para trabajar juntos con el fin de alcanzar un objetivo”. (22:236)

1.7.2 Organigrama

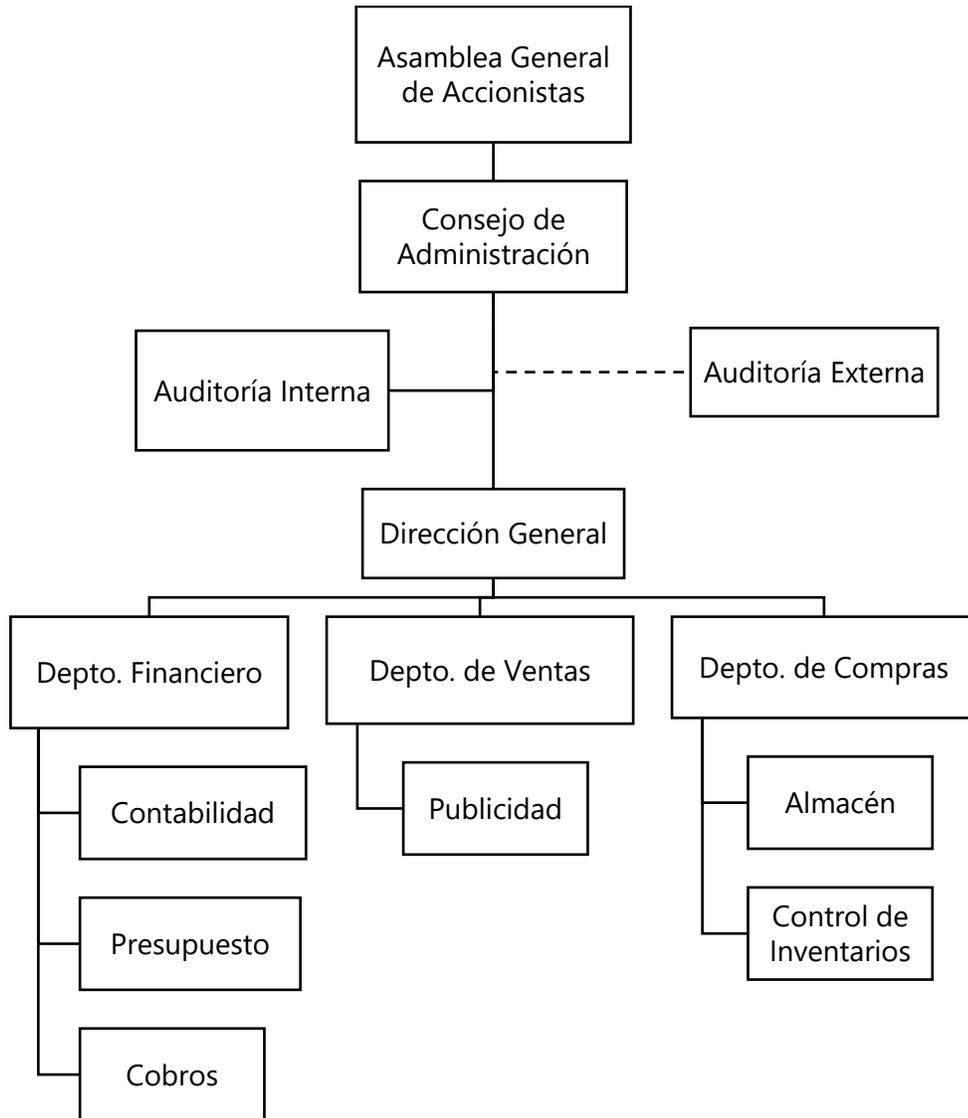
El propósito de los organigramas es mostrar la estructura, los niveles jerárquicos, los diversos tipos de funciones, las líneas de autoridad y responsabilidad, dependiendo el tamaño y giro de la empresa.

1.7.3 Organización funcional

“La organización por funciones, agrupa a personas que poseen habilidades similares y que ejecutan tareas parecidas”. (22:238)

Es probable que la organización funcional sea la forma más lógica y básica de división por departamentos. La emplean esencialmente las pequeñas empresas que ofrecen una línea limitada de productos porque posibilita aprovechar con eficiencia los recursos especializados. Facilita considerablemente la supervisión porque cada gerente sólo debe ser experto en un área limitada de conocimientos y habilidades. Además, facilita el movimiento de los conocimientos y habilidades especializadas para su uso en los puntos donde más se necesitan.

Figura 1. Organigrama Funcional



Fuente: elaboración propia con base a información proporcionada por la empresa.

1.8 Aspectos legales y tributarios

Una comercializadora de ropa como toda empresa se encuentra regulada bajo leyes guatemaltecas, las cuales debe cumplir a cabalidad, las leyes con las que debe cumplir son las que se detallarán a continuación:

1.8.1 Asamblea Nacional Constituyente Constitución Política de la República de Guatemala

Es la máxima ley, la ley fundamental, se encuentra en la parte más alta del sistema jerárquico de leyes. En ella se establecen los derechos y obligaciones de los ciudadanos, la estructura y organización del Estado y bajo sus lineamientos se aprueban las demás normas que rigen la vida del país.

1.8.2 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 2-70, Código de Comercio

Fue creado con la finalidad de responder a un criterio mercantil cuya flexibilidad y amplitud estimulará la libre empresa, para facilitar su organización y regulación en sus operaciones, regulándolas dentro de los límites necesarios que permitan al Estado mantener la vigilancia de las mismas.

Este código establece que son comerciantes, quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieran a lo siguiente:

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

Según el artículo No. 10 de este código, son sociedades organizadas bajo forma mercantil, exclusivamente las siguientes:

La sociedad colectiva

Es la que existe bajo una razón social y en la cual todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales.

La razón social se forma con el nombre y apellido de uno de los socios o con los apellidos de dos o más de ellos, con el agregado obligatorio de la leyenda: y Compañía Sociedad Colectiva, la que puede abreviarse y Cía. S. C.

La sociedad en comandita simple

Es la compuesta por uno o varios socios comanditados que en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones sociales; y por uno o varios socios comanditarios que tienen responsabilidad limitada al monto de su aportación.

La razón social se forma con el nombre de uno de los socios comanditados o con los apellidos de dos o más de ellos si fueren varios y con el agregado obligatorio de la leyenda: y Compañía, Sociedad en Comandita, la que podrá abreviarse: y Cía. S. en C.

En este tipo de sociedad el capital debe ser aportado íntegramente al constituirse, por uno o más socios comanditarios o por éstos y por socios comanditados. La administración de la sociedad y la representación legal de la misma, la tendrán exclusivamente los socios comanditados.

La sociedad de responsabilidad limitada

Es la compuesta por varios socios que sólo están obligados al pago de sus aportaciones. Por las obligaciones sociales responde únicamente el

patrimonio de la sociedad y, en su caso, la suma que a más de las aportaciones convenga la escritura social. El capital estará dividido en aportaciones que no podrán incorporarse a títulos de ninguna naturaleza ni denominarse acciones. El número de los socios no podrá exceder de veinte. La razón social de este tipo de sociedad se formará libremente, pero siempre debe hacer referencia a la actividad social principal. La razón social se formará con el nombre completo de uno de los socios o con el apellido de dos o más de ellos. En ambos casos es obligatorio agregar la palabra Limitada o la leyenda: y Compañía Limitada, las que podrán abreviarse: Ltda. o Cía. Ltda., respectivamente. Si se omiten esas palabras o leyendas, los socios responderán de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales.

No podrá otorgarse la escritura constitutiva de la sociedad, mientras no conste de manera fehaciente que el capital ha sido íntegro y efectivamente pagado.

La sociedad anónima

Es la que tiene el capital dividido y representado por acciones. La responsabilidad de cada accionista está limitada al pago de las acciones que hubiere suscrito. La denominación podrá formarse libremente, con el agregado obligatorio de la leyenda: Sociedad Anónima que podrá abreviarse S.A., podrá contener el nombre de un socio fundador o los apellidos de dos o más de ellos.

El capital autorizado de este tipo de sociedades es la suma máxima que la sociedad puede emitir en acciones, sin necesidad de formalizar un aumento de capital. El capital autorizado podrá estar total o parcialmente suscrito al constituirse la sociedad, al momento de suscribir acciones es indispensable pagar por lo menos el 25% de su valor nominal. El capital pagado mínimo de la sociedad anónima debe ser por lo menos de cinco mil quetzales (5,000.00).

Las acciones en que se divide el capital social de una sociedad anónima estarán representadas por títulos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio. Todas las acciones de una sociedad serán de igual valor y conferirán iguales derechos, cada acción confiere derecho a un voto a su tenedor. Se prohíbe a las sociedades anónimas emitir acciones por una suma menor de su valor nominal y emitir títulos definitivos si la acción no está totalmente pagada.

La asamblea general formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos es el órgano supremo de la sociedad y expresa la voluntad social en materias de su competencia. Un administrador único o varios administradores, actuando conjuntamente constituidos en el consejo de administración, serán el órgano de la administración de la sociedad y tendrán a su cargo la dirección de los negocios de la misma. Los administradores pueden o no ser socios; serán electos por la asamblea general y su nombramiento no podrá hacerse por un período mayor de tres años, aunque su reelección es permitida.

La asamblea general o los administradores, según lo disponga la escritura social, podrán nombrar uno o más gerentes generales o especiales, sean o no accionistas. Los gerentes tendrán las facultades y atribuciones que establezca la escritura social, y además aquellas que les confiera el consejo de administración y, dentro de ellas, gozarán de las más amplias facultades de representación legal y ejecución. Deben rendir cuentas de su gestión al consejo de administración.

Las operaciones sociales serán fiscalizadas por los propios accionistas, por uno o varios contadores o auditores, de acuerdo con las disposiciones de la escritura social. Los contadores o auditores deberán ser designados por la asamblea ordinaria anual que practique la elección de administradores y para

el ejercicio de sus funciones dependerán exclusivamente de la asamblea, a la cual rendirán sus informes.

La sociedad en comandita por acciones

Es aquella en la cual uno o varios socios comanditados responden en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria por las obligaciones sociales y uno o varios socios comanditarios tienen la responsabilidad limitada al monto de las acciones que han suscrito, en la misma forma que los accionistas de una sociedad anónima. La razón social de este tipo de sociedad se forma con el nombre de uno de los socios comanditados o con los apellidos de dos o más de ellos y con el agregado obligatorio: y Compañía Sociedad en Comandita por Acciones, la cual puede abreviarse: y Cía., S.C.A.

Los socios comanditados tienen a su cargo la administración de la sociedad y la representación legal de la misma, y están sujetos a las obligaciones y responsabilidades de igual forma que los administradores de una sociedad anónima.

En esta clase de sociedad, es obligatorio establecer en la escritura constitutiva un órgano de fiscalización integrado por uno o varios contadores, auditores o comisarios nombrados exclusivamente por los socios comanditarios.

1.8.3 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 6-91, Código Tributario

Las normas de este código regirán las relaciones jurídicas que se originen de los tributos establecidos por el Estado, con excepción de las relaciones tributarias aduaneras y municipales.

Cabe resaltar que según este código en su artículo No. 9 establece que los 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.

El código tributario también establece sanciones por incumplimiento de pago de impuestos, tales como mora, intereses, así como exenciones cuando es aplicable. También regula lo relacionado a los recursos que el contribuyente puede presentar para una defensa fiscal. Tiene como objetivo evitar arbitrariedades y abusos de poder, y normar adecuadamente las relaciones entre el fisco y los contribuyentes.

1.8.4 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 10-2012, Ley de Actualización Tributaria, Libro I, Impuesto Sobre la Renta

Esta ley establece un impuesto directo sobre toda renta que obtengan las personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios, sean éstos nacionales o extranjeros, residentes o no en el país.

Se encuentran afectas al impuesto las rentas obtenidas en todo el territorio nacional. Las rentas según su procedencia se clasifican de la siguiente manera:

Rentas de actividades lucrativas

Son todas las rentas generadas dentro del territorio nacional, se disponga o no de establecimiento permanente, se incluyen las rentas provenientes de producción, venta y comercialización de bienes, la prestación y exportación de todo tipo de servicios prestados por empresas, organizaciones o personas individuales.

Rentas de trabajo

En este tipo de rentas se encuentran todas las provenientes de toda clase de contraprestación, retribución o ingreso, cualquiera sea su denominación o

naturaleza, que procedan del trabajo personal prestado por un residente en relación de dependencia. Incluyen también las pensiones, jubilaciones y montepíos.

Rentas de capital

Dentro de estas se deben considerar los dividendos, utilidades, regalías, intereses, los premios de loterías, rifas, sorteos, bingos, ganancias de capital y otros.

Cabe resaltar que, para las rentas de actividades lucrativas, se establecen los siguientes regímenes:

Régimen sobre las utilidades de actividades lucrativas

Los contribuyentes que se encuentren inscritos en este régimen deben determinar su renta imponible, deduciendo de su renta bruta las rentas exentas y los costos y gastos deducibles de conformidad con esta ley y debe sumar los costos y gastos para la generación de rentas exentas. Es importante mencionar que la renta bruta es el conjunto de ingresos y beneficios de toda naturaleza, gravados o exentos, habituales o no, devengados o percibidos en el periodo de liquidación, provenientes de ventas de bienes o prestación de servicios y otras actividades lucrativas. En cuanto a costos y gastos deducibles, se consideran aquellos que sean útiles, necesarios, pertinentes o indispensables para producir o conservar la fuente productora de rentas gravadas.

Los contribuyentes inscritos en este régimen deben aplicar a la base imponible determinada el tipo impositivo del veinticinco por ciento (25%), así como también deben realizar pagos trimestrales y para determinar el monto del pago trimestral el contribuyente podrá optar por una de las siguientes fórmulas:

- Efectuar cierres contables parciales o una liquidación preliminar de sus actividades al vencimiento de cada trimestre, para determinar la renta imponible; o,
- Sobre la base de una renta imponible estimada en ocho por ciento (8%) del total de las rentas brutas obtenidas por actividades que tributan por este régimen en el trimestre respectivo, excluidas las rentas exentas.

El pago del impuesto se efectúa por trimestres vencidos y se liquida en forma definitiva anualmente. Los pagos efectuados trimestralmente serán acreditados para cancelar el Impuesto Sobre la Renta de este régimen en el período anual de liquidación.

Régimen opcional simplificado sobre ingresos de actividades lucrativas

Para calcular el impuesto sobre la renta en este régimen, a la renta neta se le debe restar las rentas exentas, obteniendo como resultado la renta imponible, posteriormente a la renta imponible se le debe aplicar la tasa es del 5% hasta una renta de Q 30,000.00 y del 7% sobre el excedente de Q 30,000.00, debe cumplirse la obligación formal y pago de declaración jurada mensualmente y debe hacerse una informativa anual.

1.8.5 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado

Esta ley establece que los contribuyentes afectos a esta misma 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. Este impuesto comúnmente es conocido como IVA y es generado por la venta o cambio de bienes muebles o derechos reales constituidos sobre ellos. Su pago es obligatorio para toda

persona individual o jurídica que, en forma habitual o periódica, realice actos de compraventa de bienes o servicios en el territorio nacional.

En cuanto al pago del impuesto los contribuyentes afectos están obligados a reportar mensualmente el IVA pagado en sus compras y el IVA cobrado en sus ventas. Lo que se paga a la SAT es la diferencia entre estos dos valores siempre y cuando el IVA de las ventas sea mayor que el de las compras, de lo contrario se obtiene un crédito fiscal.

1.8.6 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 73-2008, Ley del Impuesto de Solidaridad

Es un impuesto directo que deben pagar las personas individuales o jurídicas que realizan actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional. Los establecimientos comerciales también están afectos a este impuesto por su actividad mercantil siempre que cumplan con las siguientes características:

- Disponer de patrimonio propio.
- Realizar actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional.
- Obtener un margen bruto superior al 4% de sus ingresos brutos.

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

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

En el caso de los contribuyentes cuyo activo neto sea más de cuatro (4) veces sus ingresos brutos, aplicarán la base imponible establecida en la segunda opción del párrafo anterior. Es importante mencionar que para la determinación del impuesto se toman como base los estados financieros del ejercicio anterior.

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

El impuesto se determina multiplicando el tipo impositivo por la base imponible establecida en esta ley. El impuesto debe pagarse dentro del mes inmediato siguiente a la finalización de cada trimestre calendario, utilizando los medios que para el efecto la Administración Tributaria ponga a disposición de los contribuyentes.

En cuanto al acreditamiento de este impuesto existen dos opciones, el primero acreditable al pago del impuesto sobre la renta (ISR) durante los primeros tres años calendario siguientes, y el que no se logre acreditar, se considera gasto deducible en el tercer año, y el segundo indica que los pagos trimestrales del impuesto sobre la renta (ISR) pueden acreditarse al pago del impuesto de solidaridad (ISO), en el mismo año calendario.

Según el artículo 4 de la ley del impuesto de solidaridad, los contribuyentes del régimen opcional simplificado sobre ingresos de actividades lucrativas, del impuesto sobre la renta, quedan exentos de dicho impuesto.

1.8.7 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 1441, Código de Trabajo

El código de trabajo pretende armonizar el ambiente de trabajo, garantizando la existencia de derechos y obligaciones de patronos y empleados.

Este código reglamenta los derechos y obligaciones de patronos y trabajadores, con ocasión del trabajo y crea instituciones para resolver sus conflictos. El código de trabajo y sus reglamentos son normas legales de orden público y a sus disposiciones se deben sujetar todas las empresas de cualquier naturaleza, que sean, existentes o que en el futuro se establezcan en Guatemala.

Este código se encuentra regulado todo lo referente a contratos y pactos de trabajo, salarios, jornadas, descansos, vacaciones, indemnizaciones y otros.

1.8.8 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 42-92, Ley de Bonificación Anual para Trabajadores del Sector Privado y Público (Bono 14)

Es obligación para todo patrono, tanto del sector privado como del sector público, realizar un pago equivale a un salario ordinario mensual, el cual se calcula del 1 julio al 30 junio del año siguiente. Para él cálculo se toma como base el promedio de los sueldos y salarios ordinarios devengados por el trabajador en el período de 12 meses que termina en el mes de junio.

Esta deberá ser cancelada la primera quincena del mes de julio de cada año. Si la relación laboral terminase se deberá pagar al trabajador la parte proporcional correspondiente.

1.8.9 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 76-78, Ley Reguladora de la Prestación del Aguinaldo para los Trabajadores del Sector Privado

Esta ley en su artículo No. 01 establece “Todo patrono queda obligado a otorgar a sus trabajadores anualmente en concepto de aguinaldo, el equivalente al cien por ciento del sueldo o salario ordinario mensual que éstos devenguen por un año de servicios continuos o la parte proporcional correspondiente”.

Se deberá pagar el 50% en la primera quincena de diciembre y el otro 50% en la segunda quincena de enero del año siguiente o bien existen empresas que realizan el 100% del pago en la primera quincena de diciembre.

Del pago de la prestación de aguinaldo, debe dejarse constancia escrita. Se calcula del 01 de diciembre al 30 de noviembre del siguiente año.

1.8.10 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 37-2001, Bonificación Incentivo

Establece que cualquiera que sea la actividad en que se desempeñe un trabajador, recibirá una bonificación de (Q 250.00), la cual deberá ser cancelada junto con el sueldo mensual. Esta bonificación no incrementa el valor del salario para él cálculo de indemnizaciones por tiempo servido. Es importante indicar que la bonificación incentiva no está sujeta al pago de la cuota patronal ni laboral del IGSS, IRTRA e INTECAP.

El pago de esta bonificación incentivo debe estar debidamente documentada y sustentada.

1.8.11 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 295, Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social

El IGSS es una institución gubernamental, autónoma, dedicada a brindar servicios de salud y seguridad social a la población que se encuentre afiliada al instituto.

Esta ley dicta a todos los habitantes de Guatemala que sean parte de la población económicamente activa, deben contribuir al sostenimiento del régimen de seguridad social en proporción a sus ingresos y tienen el derecho de recibir beneficios para ellos y familia que dependa de económicamente de ellos.

1.8.12 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 1528, Ley de Creación del Instituto de Recreación de los Trabajadores de Guatemala

“El IRTRA fue creado a través del decreto del Congreso de la República número 1528, con el objeto de brindar un servicio de excelencia a la comunidad, especialmente a los trabajadores de la empresa privada y sus familias, así como contribuir al turismo interno y extranjero.” (32)

El presente decreto crea un impuesto equivalente al 1%, sobre el monto del sueldo o salario ordinario o extraordinario, devengado mensualmente por cada trabajador de las empresas privadas, porcentaje que será calculado sobre la totalidad de las planillas.

1.8.13 Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 17-72, Ley Orgánica del INTECAP.

El INTECAP tiene como propósito contribuir a acrecentar la producción de las empresas con un mínimo de tiempo, bajo costo, con los mismos recursos y superando la calidad de los productos que ofrecen.

“El Instituto Técnico de Capacitación y Productividad - INTECAP- es la institución guatemalteca líder en la formación profesional de los trabajadores y del recurso humano por incorporarse al mundo laboral. Desde hace más de 44 años, promueve por delegación del Estado y con la contribución del sector privado, el desarrollo del talento humano y la productividad nacional.” (31)

La presente ley establece un impuesto equivalente al 1%, sobre el monto de sus planillas mensuales de sus sueldos y salarios.

CAPÍTULO II

EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO

2.1 Definición del Contador Público y Auditor

“Es un profesional de calidad internacional que asesora, elabora, analiza, proyecta, revisa e interpreta información de la empresa como entidad económica, para facilitar a la dirección general, con una visión de competitividad en un sistema de globalización de mercados, la toma de decisiones y el desarrollo de estrategias administrativas a corto, mediano y largo plazo”. (21:14)

En otras palabras, se define como aquel profesional que tiene la capacidad de analizar e interpretar información contable y financiera de una entidad, con el fin de diseñar e implementar instrumentos y mecanismos de apoyo a la gerencia para la toma de decisiones.

2.2 Características del Contador Público y Auditor

Las características del Contador Público y Auditor pueden variar de acuerdo a cada profesional, sin embargo, es necesario que al menos cuente con las siguientes características:

- Capacidad intelectual y científica, para desarrollar su trabajo y, a la vez, actualizarse constantemente.
- Madurez necesaria para la toma de decisiones en los aspectos de la profesión.
- Criterio amplio que le permita adaptarse ante las distintas circunstancias en su entorno.
- Valores morales y éticos que garanticen transparencia, responsabilidad y dedicación en todas las labores que realice.

- Independencia mental para realizar sus labores sin importar las circunstancias en que se den o las implicaciones que se deriven.
- Actitud positiva, para enfrentar cualquier situación adversa que se presente al momento de realizar su trabajo.
- Confidencialidad no deberá revelar ninguna información obtenida de relaciones profesionales.

2.3 Organismos que regulan la profesión del Contador Público y Auditor

La profesión del Contador Público y Auditor debe guardar su comportamiento bajo ciertos lineamientos y requisitos que requiere la profesión, a continuación una breve descripción de algunos de ellos:

2.3.1 Federación Internacional de Contadores (International Federation of Accountants IFAC)

La IFAC es una organización fundada el 7 de octubre de 1977 en Munich, Alemania. Es la federación internacional de contadores públicos, creada con el objetivo de servir al interés público, y de fortalecer al profesional contable en el mundo; contribuyendo de esta forma al crecimiento económico, estableciendo en los distintos países normas profesionales de alta calidad, y fomentando el cumplimiento.

La IFAC cuenta con diferentes consejos independientes que emiten normas con ayuda de grupos consultivos y de asesores que proporcionan distintas perspectivas de intereses públicos. Los siguientes son los consejos emisores de normas de la IFAC:

- Consejo de Normas Internacionales de Auditoría y de Aseguramiento (IAASB).

- Consejo de Normas Internacionales de Formación en Contaduría (IAESB).
- Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores (IESBA)
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (IPSASB).

2.3.2 Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores

Su personalidad jurídica fue reconocida y sus estatutos aprobados el 7 de noviembre del año 1968. El instituto es una asociación de carácter profesional, con personalidad jurídica propia, con fines no lucrativos, ajena a actividades políticas o religiosas, que acoge en su seno a los profesionales de la contaduría pública y auditoría.

Las siglas del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores son IGCPA, y dentro de sus objetivos primordiales se puede mencionar;

- Promover y mantener normas elevadas de ética profesional en beneficio de los intereses del público en general.
- Hacerse representar en conferencias nacionales e internacionales.
- Fomentar el desarrollo de la contabilidad, auditoría, matemática, estadística y ciencias afines.
- Impulsar la educación continuada de los profesionales y el intercambio permanente de conocimientos y experiencias entre los mismos.

Existen tres categorías de asociados al IGCPA, las cuales se detallan a continuación:

- a) Asociados titulares; solicitan voluntariamente su ingreso y son aceptados por la junta directiva siempre que cumplan los requisitos de tener el título de contador público y auditor.

- b) Asociados adherentes; son los que voluntariamente soliciten su ingreso y sean aceptados por junta directiva, y tengan únicamente pendiente el examen general privado o su equivalente
- c) Asociados honorarios; el instituto otorga este atributo a quienes tiene un destacado recorrido en actividades afines a la contaduría pública, apoyan al progreso de la misma y son reconocidos por su solvencia moral, por todos estos atributos la Asamblea General a propuesta de la Junta Directiva les hace tal distinción.

Quienes estén interesados en ingresar como asociados en cualquiera de las categorías antes mencionadas debe llenar una serie de requisitos entre los más relevantes se encuentran presentar la solicitud escrita, cancelar las cuotas de inscripción que fije la Junta Directiva, entre otros.

2.3.3 Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas

Es una institución no lucrativa con fines mutualistas, que agremia a los profesionales de las ciencias económicas, para el resguardo de la ética y la transparencia en el ejercicio de la profesión, así como para su dignificación y bienestar.

Los fines específicos de colegio de las ciencias económicas son las siguientes:

- “Colaborar estrechamente con las autoridades y alumnos de las facultades de ciencias económicas y aquellas en las que sus egresados estén inscritos en el colegio de las diferentes universidades del país, en todos los asuntos que sean de interés mutuo y en aquellos que tengan por objeto contribuir al mejoramiento de los sistemas de enseñanza y al perfeccionamiento de los conocimientos profesionales.

- Defender y proteger el ejercicio profesional de todos los colegiados activos.
- Proponer y promover ante los organismos del Estado, la reglamentación de las profesiones de sus colegiados.
- Actuar como experto o como árbitro en materias y controversias relacionadas estrictamente con las profesiones que integran el Colegio.” (4:2)

2.3.4 Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala

Este colegio se encuentra integrado por los profesionales de la contaduría pública y auditoría, egresados de las diferentes universidades legalmente autorizadas para funcionar en el país, los incorporados y aquellos otros contadores públicos y auditores graduados en universidades extranjeras cuyo ejercicio en el país está previsto en la ley de Colegiación Profesional obligatoria.

El colegio establece que la colegiación de los profesionales es obligatoria, así como mantener su calidad de colegiados activos.

Colegiado activo

Son colegiados activos aquellos miembros del colegio de contadores públicos y auditores siempre y cuando llenen los siguientes requerimientos:

- Haber satisfecho las normas de inscripción y registro establecidas en las leyes, los estatutos y reglamentos de este colegio.
- No estar sujeto a sanción por resolución de autoridad judicial competente que lo inhabilite para el ejercicio legal de la profesión.

- Estar solvente en el pago de sus cuotas universitarias y gremiales, tanto ordinarias como extraordinarias, de acuerdo con lo establecido en los estatutos y reglamentos del colegio.

Fines principales

Dentro de los fines más importantes del colegio cabe destacar los siguientes:

- Promover, vigilar y defender el ejercicio decoroso, ético y eficiente del contador público y auditor en todos los aspectos principales y conservando la disciplina y la solidaridad entre los colegiados.
- Defender y proteger el ejercicio profesional del contador público y auditor, combatir el empirismo y la usurpación de calidad.
- Resolver consultas y rendir los informes que les sean solicitados por personas o entidades privadas en la materia de su competencia profesional, siempre que se trate de asuntos de interés público.

Fines específicos

Algunos de los fines específicos que establece el colegio son los siguientes:

- Promover el desarrollo del contador público y auditor a través de la educación continua, estimulando el intercambio permanente de conocimientos y experiencias de su actuación profesional.
- Promover y mantener normas de ética profesional en beneficio de los intereses de la profesión del contador público y auditor y del público en general.
- Promover la investigación permanente de normas y técnicas de contabilidad, de auditoría, leyes fiscales y tributarias, así como de otras ciencias afines, para su difusión y aplicación.

Derechos y obligaciones de los colegiados

Dentro de los derechos de los colegiados se encuentran:

- Intervenir con voz y voto en las deliberaciones y decisiones de la Asamblea General.
- Elegir y ser electos para cualquier cargo de la Junta Directiva, del Tribunal de Honor, del Tribunal Electoral, de las Comisiones de Trabajo y de aquellos otros que corresponda, siempre que llenen los requisitos que exige la ley y estos estatutos.
- Ser defendidos en el ejercicio de sus derechos profesionales y gremiales y apoyados en sus justas demandas.

A continuación, se detallarán algunas de las obligaciones que se adquieren con la calidad de colegiado:

- Velar por el cumplimiento de la ley de Colegiación Profesional obligatoria, así como de los estatutos y reglamentos del colegio.
- Ajustar su conducta a las normas de la ética profesional, conforme al código respectivo.
- Preservar el prestigio de la profesión.
- Desempeñar con diligencia los cargos y comisiones de trabajo encomendadas por la Junta Directiva.

2.4 Normas que regulan la profesión del Contador Público y Auditor

A continuación, una breve descripción de dichas normas:

2.4.1 Ley de colegiación profesional

De conformidad con el Decreto No. 72-2001 “Ley de Colegiación Profesional”, la colegiación de los profesionales universitarios es obligatoria, tal como lo establece la Constitución Política de la República.

En esta ley se entiende por colegiación, la asociación de graduados universitarios de profesiones similares.

La ley de colegiación profesional decreta que deben colegiarse todos los profesionales egresados de las distintas universidades debidamente autorizadas para funcionar en el país, los profesionales incorporados a la Universidad de San Carlos de Guatemala, también los profesionales graduados en las distintas universidades del extranjero, cuyos títulos sean reconocidos en Guatemala y los profesionales universitarios graduados en el extranjero que formen parte de programas de postgrado, entrenamiento u otras actividades organizadas para desarrollarse en el territorio de la república por las distintas universidades del país, instituciones no estatales o internacionales o instituciones del Estado, autónomas o semiautónomas y las municipalidades, que por tal motivo deban ejercer la profesión en Guatemala, durante un lapso de tiempo máximo de dos años, no prorrogables, podrán hacerlo por el tiempo que dure la actividad respectiva, para lo cual se inscribirán en el registro de colegiados temporales que deberá llevar cada colegio profesional.

Periodo en el que deben colegiarse

Todos los profesionales graduados en cualquiera de las universidades del país deberán colegiarse dentro de los seis meses posteriores a la fecha de su graduación, debiendo presentar el título profesional que lo acredita como egresado de la universidad correspondiente, en el grado de licenciado como mínimo.

Requisitos de calidad

Es necesario encontrarse como colegiado activo para poder ejercer la profesión universitaria puesto que toda persona que requiera de los servicios

profesionales queda obligadas a requerir que acrediten tal extremo, para dar valor al contrato.

2.4.2 Código de Ética del Colegio de Contadores Públicos y Auditores

La ética se encuentra vinculada a la moral y establece lo que es bueno o malo, lo permitido o deseado respecto a una acción.

El código de ética emitido por la IFAC (International Federation of Accountants), fue adoptado por el Colegio de Contadores Públicos y Auditores, en la Asamblea General Extraordinaria, el 30 de enero de 2013, aprobó por unanimidad adoptar el código de ética de IFAC, lo cual consta en el acta No. AGE-4-JDCCPAG-2011/203. Por lo tanto, este código de ética fijara las normas que regulan el comportamiento del contador público y auditor dentro de una empresa u organización.

El código de ética está integrado de tres partes de las cuales a continuación se dará a conocer los aspectos más relevantes de cada una de las partes:

- Parte A: Aplicación general del código.
- Parte B: Contadores profesionales en la práctica pública.
- Parte C: Contadores profesionales en la empresa.

Parte A: aplicación general del código

En esta parte del código se establecen los principios fundamentales de ética profesional, para los profesionales de la contabilidad y se proporciona un marco conceptual que éstos aplicarán con el fin de:

- Identificar amenazas en relación con el cumplimiento de los principios fundamentales,
- Evaluar la importancia de las amenazas que se han identificado, y

- Cuando sea necesario, aplicar salvaguardas para eliminar las amenazas o reducirlas a un nivel aceptable.

Principios fundamentales:

El profesional de la contabilidad cumplirá los siguientes principios fundamentales:

- a. Integridad: ser franco y honesto en todas las relaciones profesionales y empresariales.
- b. Objetividad: no permitir que prejuicios, conflicto de intereses o influencia indebida de terceros prevalezcan sobre los juicios profesionales o empresariales.
- c. Competencia y diligencia profesionales: mantener el conocimiento y la aptitud profesionales al nivel necesario para asegurar que el cliente o la entidad para la que trabaja reciben servicios profesionales competentes basados en los últimos avances de la práctica, de la legislación y de las técnicas y actuar con diligencia y de conformidad con las normas técnicas y profesionales aplicables.
- d. Confidencialidad: respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de relaciones profesionales y empresariales y, en consecuencia, no revelar dicha información a terceros sin autorización adecuada y específica, salvo que exista un derecho o deber legal o profesional de revelarla, ni hacer uso de la información en provecho propio o de terceros.
- e. Comportamiento profesional: cumplir las disposiciones legales y reglamentarias aplicables y evitar cualquier actuación que pueda desacreditar a la profesión.

En el ejercicio de la profesión pueden surgir muchas situaciones donde la conducta del profesional se puede ver afectada con relación al cumplimiento

de los principios fundamentales, esta situación puede variar según el trabajo asignado puesto que pueden surgir diferentes amenazas y por consiguiente se deben combatir con salvaguardas.

Parte B: profesionales de la contabilidad en ejercicio

Esta parte no describe todas las circunstancias y relaciones con las que se puede encontrar un profesional de la contabilidad en ejercicio, que originen o puedan originar amenazas en relación con el cumplimiento de los principios fundamentales, por lo que se recomienda que el profesional mantenga especial atención ante la posible existencia de dichas circunstancias.

Aceptación de clientes

Antes de aceptar el trabajo con un cliente nuevo, el profesional debe asegurarse que dicho trabajo no represente una amenaza en relación con el cumplimiento de los principios fundamentales.

Aceptación de encargos

El principio fundamental de competencia y diligencia profesionales obliga al profesional de la contabilidad en ejercicio a prestar únicamente aquellos servicios que pueda realizar de modo competente.

Cambios en el nombramiento

Cuando el profesional sea solicitado para sustituir a otro profesional, antes de aceptar el encargo debe investigar si existe algún motivo, profesional u otro, para no aceptar el encargo.

Conflicto de intereses

Antes de aceptar o de continuar la relación con un cliente o un determinado encargo, el profesional debe evaluar la importancia de cualquier amenaza

originada por intereses o relaciones empresariales con el cliente o con un tercero.

Segundas opiniones

En ocasiones el profesional es requerido por una entidad que no es su cliente, con el fin de que este proporcione una segunda opinión sobre la aplicación de normas o principios de contabilidad, auditoría, de informes u otros. Tal situación puede poner en riesgo el cumplimiento de alguno de los principios fundamentales puesto que la segunda opinión no está fundamentada con los mismos hechos o evidencia que se le puso en conocimiento al profesional actual de la entidad.

Honorarios y otros tipos de remuneración

El profesional puede proponer los honorarios que considere adecuados. Esto no quiere decir que un profesional pueda afectar a otro profesional ofreciendo sus servicios a menor costo.

Marketing de servicios profesionales

Cuando el profesional hace publicidad u otras formas de marketing para ofrecer los servicios, debe ser honesto y no debe mercadearse con publicidad falsa.

Regalos e invitaciones

Cuando el cliente ofrezca regalos o invitaciones para el profesional o a algún familiar pueden surgir amenazas por lo tanto el profesional no debe aceptar ningún ofrecimiento.

Custodia de los activos de un cliente

El profesional no debe hacerse cargo de la custodia de sumas de dinero ni de otros activos del cliente, salvo que las disposiciones legales lo autoricen.

Objetividad – todos los servicios

El profesional en el ejercicio de la profesión debe cumplir con el principio fundamental de la objetividad, pues para expresar una conclusión debe estar libre de prejuicios, conflictos de intereses e influencias de terceros, por lo que debe mantener la actitud mental independiente.

Parte C – profesionales de la contabilidad en la empresa

Esta parte del código describe el modo en que el marco conceptual, que se encuentra en la parte A, se aplica en determinadas situaciones a los profesionales de la contabilidad en la empresa.

Posibles conflictos

Hay situaciones donde las responsabilidades del profesional en la empresa y sus obligaciones de cumplir con los principios entran en conflicto, puesto que puede ocurrir que el profesional sufra presiones para actuar contrariamente a las normas técnicas o profesionales.

Preparación y presentación de información

El profesional de la contabilidad en la empresa preparará y presentará información que se puede publicar y ser utilizada por terceros, dicha información debe prepararse y presentarse fiel y honestamente y de conformidad con las normas profesionales aplicables.

Actuación con la especialización suficiente

La competencia y diligencia profesionales compromete al profesional a realizar trabajos dentro de la empresa en los cuales tenga la suficiente formación y experiencia. Así mismo buscará asesoramiento y ayuda de un experto cuando sea necesario.

Intereses financieros

En general, significa que un profesional de la contabilidad no debería manipular la información, ni usar información confidencial para obtener intereses financieros propios.

Incentivos

Cuando se haga ofrecimientos de incentivos al profesional en la empresa, o a un miembro de su familia, se debe evaluar la situación, puesto que se originan amenazas de interés propio en relación con la objetividad o con la confidencialidad en caso de que dicho incentivo sea dado con el ánimo de influir en los actos o decisiones del profesional.

El profesional de la contabilidad en la empresa no ofrecerá un incentivo para influir de manera inadecuada en el juicio profesional de un tercero.

2.4.3 Código de Ética del Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas

La ética profesional es importante pues ayuda a los profesionales a recapacitar sobre cada uno de sus actos en el ejercicio de la profesión, por lo que éste código de ética sirve de guía a la acción moral de los integrantes del colegio, puesto que es deber de todo profesional ejercer en función del interés nacional así como contribuir al desarrollo del país, servir a la sociedad con lealtad y diligencia, cumplir con lealtad sus obligaciones hacia el usuario de sus servicios.

Este código de ética profesional es de observancia para todo Contador Público y Auditor que sea miembro activo del colegio de economistas, contadores públicos y auditores de Guatemala. A continuación, se proporciona una breve síntesis del contenido del código.

Responsabilidad hacia la sociedad

Se debe tener presente al momento de ejercer la profesión, la independencia de criterio al expresar un juicio sin tener conflicto de interés, presentar los trabajos con un riguroso desempeño, contando con la preparación profesional, técnica y con la capacidad necesaria para realizar su trabajo y aceptando siempre la responsabilidad personal por los trabajos llevados a cabo.

Responsabilidad hacia quien contrata los servicios

El Contador Público y Auditor nunca deberá revelar los datos o circunstancias de la persona jurídica o individual que requiera de su servicio, al menos que sea solicitado por medio de orden de juez competente, así mismo deberá rechazar tareas que irrespeten el honor y dignidad de la profesión, teniendo siempre lealtad hacia el usuario que requiera de sus servicios, por los servicios prestados el mismo deberá recibir una retribución económica decorosa.

Responsabilidad ante la profesión

El Contador Público y Auditor siempre debe cuidar sus relaciones con sus colegas y buscar que nunca se menoscabe la dignidad de la profesión a través de la solidaridad y sin demeritar a otros colegas, teniendo siempre una imagen positiva y prestigiosa.

2.4.4 Normas Internacionales de Contabilidad – NIC –

En todo el mundo se preparan estados financieros para usuarios externos, sin embargo, estos estados financieros pueden parecer similares entre un país y otro, algunas de las diferencias son causadas por circunstancias sociales, económicas y legales, estas circunstancias han llevado a utilizar variedad de definiciones de los elementos de los estados financieros, así como el uso de diferentes criterios para el reconocimiento de partidas, el alcance y la información revelada en dichos estados.

Con el afán de reducir dichas diferencias fueron creadas “Las Normas Internacionales de Contabilidad son un conjunto de estándares con el fin de establecer cómo deben presentarse los estados financieros, desde lo que debe presentarse hasta la forma en que debe presentarse. Estas normas fueron emitidas por el IASC (Internacional Accounting Standards Committee).

En la actualidad es el IASB (International Accounting Standards Board) quien está encargado de revisarlas dichas normas y modificarlas.

2.4.5 Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)

Esta norma surge ante la importancia mundial de las pequeñas y medianas entidades, es emitida por el consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Se basan en las NIIF completas, pero son independientes e integran un conjunto de ordenamientos contables que permiten registrar transacciones financieras, hechos económicos, y variación de valores de entornos económicos con un menor grado de complejidad, evita costos excesivos en su implementación y se presenta como amigable para el que prepara y revisa estados financieros.

El objetivo principal de la NIIF para las PYMES es dar los parámetros necesarios para el registro de las operaciones contables que permitan conocer la situación financiera, el rendimiento de las operaciones y los flujos de efectivo de la entidad que las adopte, de manera que sea útil y eficiente en la toma de decisiones.

Según la norma las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- a. no tienen obligación pública de rendir cuentas; y

- b. publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos.

2.4.6 Normas Internacionales para el Ejercicio Profesional de la Auditoría Interna

El propósito de las normas es proporcionar un marco para ejercer y promover un amplio rango de servicios de auditoría interna de valor añadido, así como establecer las bases para evaluar el desempeño de la auditoría interna y fomentar la mejora de los procesos y operaciones de la organización.

2200 - Planificación del trabajo

Los auditores internos deben elaborar y documentar un plan para cada trabajo, que incluya su alcance, objetivos, tiempo y asignación de recursos. El plan debe considerar las estrategias, los objetivos y riesgos relevantes para el trabajo.

2210 - Objetivos del trabajo

En cada trabajo a realizar deben establecerse objetivos. Los auditores internos deben efectuar una evaluación preliminar de los riesgos relevantes para la actividad bajo revisión. Los objetivos del trabajo deben reflejar los resultados de esta evaluación.

Se debe considerar la probabilidad de errores, fraude, incumplimiento y otras situaciones significativas al elaborar los objetivos del trabajo.

2220 - Alcance del trabajo

El alcance establecido debe ser suficiente para alcanzar los objetivos del trabajo y debe tener en cuenta los sistemas, registros, personal y bienes relevantes.

2230 - Asignación de recursos para el trabajo

Se debe determinar los recursos adecuados y suficientes para lograr los objetivos del trabajo, basándose en una evaluación de la naturaleza y complejidad de cada trabajo, las restricciones de tiempo y los recursos disponibles.

2240 - Programa de trabajo

Los programas de trabajo deben incluir los procedimientos para identificar, analizar, evaluar y documentar información durante la tarea. El programa de trabajo debe ser aprobado con anterioridad a su implantación.

2300 - Desempeño del trabajo

Al momento de realizar un trabajo el auditor debe identificar, analizar, evaluar y documentar suficiente información de tal manera que les permita cumplir los objetivos del trabajo.

2310 - Identificación de la información

Se debe identificar información suficiente, fiable, relevante y útil, que permita alcanzar los objetivos del trabajo.

La información suficiente está basada en hechos, es adecuada y convincente, de manera que una persona prudente e informada sacaría las mismas conclusiones que el auditor. La información fiable es la que se puede obtener mediante el uso apropiado de técnicas. La información relevante apoya las observaciones y recomendaciones del trabajo, y es compatible con sus objetivos. La información útil ayuda a la organización a cumplir con sus metas.

2330 - Documentación de la información

En cada trabajo se debe documentar información suficiente, fiable, relevante y útil que permita respaldar los resultados y las conclusiones. Se debe

controlar el acceso a los registros del trabajo y obtener aprobación de la alta dirección antes de dar a conocer tales registros a terceros.

2340 - Supervisión del trabajo

Los trabajos deben ser adecuadamente supervisados para asegurar el logro de sus objetivos, la calidad del trabajo y el desarrollo del personal.

2400 - Comunicación de los resultados

Los auditores internos deben comunicar los resultados de los trabajos, donde deben incluir los objetivos, el alcance y resultados del trabajo.

2.5 Campos de actuación y sectores a los que sirve el Contador Público y Auditor

Por campo de actuación se debe comprender todas aquellas áreas donde el contador público y auditor puede desempeñar sus habilidades y ejercer su experiencia como profesional de las ciencias económicas.

2.5.1 Como profesional independiente

“Cuando de manera individual, o asociado con otros colegas, instala un despacho abierto al público y contrata libremente sus trabajos, percibiendo la retribución por medio de honorarios, o bien cuando presta sus servicios en despacho de reconocido prestigio internacional como socio del mismo”.
(21:20)

2.5.2 Como profesional dependiente

“El ejercicio profesional dependiente es un área en la cual los contadores prestan sus servicios a una sola organización. De esta forma, el contador es responsable de supervisar y asegurar la calidad de la información financiera, administrativa y fiscal que se genera en la entidad económica para la cual

presta sus servicios, desarrollando y proponiendo políticas contables más adecuadas para una organización, diseñando sistemas de información y proporcionando a los funcionarios de la administración superior la información contable necesaria para la toma de decisiones.” (21:20)

2.5.3 Como docente

Cuando el profesional ha ejercido la profesión por varios años y cuenta con la experiencia suficiente para trasladar los conocimientos adquiridos y agregar valor a los alumnos en un salón de clases como docente.

Cabe resaltar que el contador público y auditor también tiene participación en los siguientes sectores:

2.5.4 En el sector privado

“El acaparamiento de clientes por parte de despachos de auditoría, el elevado costo que representa el montaje y mantenimiento de un bufete propio y, sobre todo, la fuerte demanda de sus servicios ha provocado que el contador público se contrate al servicio de empresas privadas. En ellas el contador puede desempeñar diversos papeles como: gerente de contabilidad, de auditoría interna, finanzas e impuestos, así como contador general, de costos y analista financiero”. (21:21)

2.5.5 En el sector público

“Los cargos que el contador público puede desempeñar en el Estado, son similares a los que desempeña en el sector privado, sin embargo, también puede desarrollar cargos como: Presidente de la República, en las secretarías de Estado, cámaras de diputados y otros”. (21:21)

Teniendo en cuenta que el contador público y auditor, es un profesional que posee las habilidades y destrezas para desempeñar diversidad de trabajos, por lo tanto, está capacitado para brindar servicios en las siguientes áreas:

2.5.6 En el área contable

Por el amplio conocimiento que dispone el auditor puede dirigir, coordinar y programar las tareas referidas al registro de todas las operaciones de carácter económico y realizar el control de los estados financieros cumpliendo con las necesidades de información financiera y con las normas legales aplicables para la adecuada elaboración de la información financiera.

2.5.7 En el área de auditoría

Es importante mencionar que el trabajo de auditoría requiere de gran destreza, pues quien solicita los servicios de un contador público y auditor confía en que lo desarrollará con calidad profesional. La auditoría consiste en un examen crítico y sistemático de los estados financieros, registros y operación con el fin de determinar si están de acuerdo al marco de referencia de información financiera, con las políticas establecidas por la entidad. Existen diversidad de tipos de auditoría, algunos de ello son:

- Auditoría fiscal
- Auditoría administrativa
- Auditoría operacional
- Auditoría informática
- Auditoría ambiental
- Auditoría social
- Auditoría gubernamental
- Auditoría interna

- Auditoría externa

2.5.8 En el área fiscal

En esta área el contador público y auditor debe inspeccionar la situación tributaria de la empresa para verificar si está cumpliendo con sus obligaciones ante el fisco. El auditor también puede resolver consultas, así como la preparación y declaración de impuestos.

2.5.9 En el área financiera

Prácticamente en todos los aspectos de los negocios existen dimensiones financieras por lo que hay numerosas oportunidades profesionales para quienes comprenden los principios financieros. El auditor desempeña un papel significativo en el área financiera de una empresa ya que tiene la capacidad de analizar y realizar un diagnóstico en el que se refleje la situación financiera actual de la misma, lo cual favorece en gran manera a la toma de decisiones objetivas y adecuadas, permitiéndole crecer dentro del mercado en el que opera.

2.6 Finanzas

Previo a definir el concepto de gerente financiero, es importante definir y conocer acerca de que son las finanzas.

“El término finanzas puede definirse como el arte y la ciencia de administrar el dinero. En un contexto de negocios, las finanzas involucran el mismo tipo de decisiones que hacen las empresas para recaudar dinero de los inversionistas, cómo lo invierten en su intento de generar utilidades, y de qué manera deciden si lo mejor es reinvertir dichas utilidades en el negocio o redistribuirlas entre los inversionistas. La clave de cualquier decisión financiera es, en gran medida, la misma en el caso de los negocios y en el de los individuos; ésta es

la razón por la que la mayoría de los estudiantes se verán beneficiados al estudiar finanzas, independientemente de la ruta profesional que planeen seguir.” (16:4)

Evolución de las finanzas

“Al igual que cualquier otra disciplina, el campo de las finanzas se ha desarrollado y ha sufrido modificaciones con el transcurso del tiempo. Al terminar el siglo XIX, las finanzas surgieron como un campo separado de la economía cuando los primeros empresarios, como Rockefeller, Carnegie y Du Pont, crearon corporaciones industriales de gran tamaño en los sectores del petróleo, el acero, los productos químicos y los ferrocarriles. En ese entonces, un estudiante de finanzas debía dedicar su tiempo a aprender la mecánica de los instrumentos financieros para las fusiones y las adquisiciones. En la década de 1930, Estados Unidos se encontraba en la peor depresión de su historia y la práctica financiera giraba alrededor de asuntos como la preservación del capital, el mantenimiento de la liquidez, la reorganización de corporaciones con problemas financieros y los procesos de quiebras. A mediados del decenio de 1950, las finanzas se apartaron de su naturaleza descriptiva y orientada hacia las definiciones y adoptaron un enfoque más analítico. Uno de los principales avances logrados fue el proceso orientado hacia las decisiones relacionadas con la asignación de capital financiero (dinero) para la compra de capital real (planta y equipo a largo plazo). El entusiasmo por el empleo de un análisis más detallado se extendió a otras áreas de toma de decisiones de la empresa, como la administración del efectivo y de los inventarios, la teoría de la estructura de capital y la política de dividendos. La importancia concedida a las finanzas también cambió: la relevancia que se otorga a la persona que no formaba parte de la empresa y realizaba visitas casuales a ésta, se concentró en los administradores

financieros que diariamente tenían que tomar difíciles decisiones que influían en el desempeño del negocio.” (2:6)

2.7 El Contador Público y Auditor como Gerente Financiero

La labor de un profesional que ocupe el puesto de gerente financiero debe centrarse sobre todo en la estrategia financiera y corporativa de la empresa. Pero además de estas funciones deberá tener las siguientes competencias y habilidades: pensamiento sistemático y estratégico, criterio empresarial, experiencia y preparación actual, comportamiento ético y honesto, capacidades analíticas.

2.7.1 Definición de gerente financiero

“Es el encargado de administrar activamente los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones, ya sea privadas o públicas, grandes o pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro.” (16:4)

Las áreas principales de las finanzas podrán destacarse mejor resumiendo las posibilidades de desarrollo que cada una de ellas ofrece al gerente financiero. Estas posibilidades pueden dividirse en dos categorías:

- **Servicios financieros:** “son la parte de las finanzas que se encarga del diseño y la entrega de productos financieros a individuos, empresas y gobiernos. Incluyen toda una variedad de interesantes opciones de desarrollo profesional en los campos de la banca, la planificación financiera personal, la inversión, los bienes raíces y los seguros”. (16:4)

- **Administración financiera:** “Se refiere a las tareas del gerente o administrador financiero que trabaja en una empresa. Entre las distintas tareas que desempeñan están el desarrollo de planes o presupuestos

financieros, la concesión de crédito a los clientes, la evaluación de propuestas que involucran grandes gastos y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la organización.” (16:4)

El gerente financiero desempeña una función dinámica en el desarrollo de la empresa moderna. Con su creciente influencia que ahora se extiende más allá de los registros, informes, posición de efectivo de las empresas, cuentas y obtención de fondos, el gerente financiero tiene a su cargo: la inversión de fondos en activos y obtener la mejor mezcla de financiamiento y dividendos en relación con la valuación global de la empresa.

La inversión de fondos en activos determina el tamaño de la empresa, sus utilidades de operación, el riesgo del negocio y su liquidez. La obtención de la mejor mezcla de financiamiento y dividendos determina los cargos financieros de la empresa y su riesgo financiero; también repercute en su valuación.

2.7.2 Objetivo del gerente financiero

El principal objetivo del gerente financiero es lograr los objetivos de los propietarios (accionistas) de la empresa.

Se cree que el objetivo de los propietarios de una empresa es siempre el de la maximización de las utilidades. Para alcanzar esta meta el gerente financiero habrá de tomar iniciativas de las que se espera una mayor contribución a las utilidades globales de la empresa. Debido a esto el gerente financiero deberá elegir la mejor alternativa que conduzca al rendimiento monetario más alto posible.

2.7.3 Principales actividades del gerente financiero

“Además de su labor permanente de análisis y planificación financiera, el administrador financiero tiene como actividad principal la toma de decisiones financieras y de inversión. Las decisiones de inversión determinan con qué tipo de activos cuenta la empresa. Las decisiones financieras determinan qué hace la compañía para recaudar el dinero necesario para pagar los activos en los que invierte.” (16:6)

2.7.4 Responsabilidades del gerente financiero

El gerente financiero debe planear la adquisición y el uso de fondos de manera que se maximice el valor de la empresa. Las labores del gerente financiero varían de una organización a otra pero, por lo general, incluyen las siguientes áreas:

- **Contraloría:** el suministro de la información financiera necesaria para los reportes de los gerentes y de los accionistas, así como la supervisión de las operaciones del sistema contable.
- **Tesorería:** las actividades bancarias y el financiamiento a corto y largo plazo, las inversiones y la administración del efectivo.
- **Administración del riesgo:** la administración del riesgo financiero de la tasa de interés y las variaciones en los tipos de cambio, así como la administración de instrumentos derivados
- **Gravámenes:** los impuestos sobre ingresos (sobre renta), impuestos sobre ventas y la planificación fiscal a nivel internacional.
- **Relaciones con los inversionistas:** donde se incluye la comunicación e interacción con los accionistas, así como las respuestas que se dan a estos.
- **Auditoría interna:** la revisión y el atestiguamiento de la integridad de los registros financieros, así como el análisis para el aseguramiento de

la integridad de los informes financieros de la organización, y la adherencia a sus políticas y procedimientos.” (17:13)

En conclusión, las funciones del gerente financiero se enfocan en aquellas decisiones que tienen que ver con las inversiones que las empresas piensan hacer, la forma en que estos proyectos deben de ser financiados y la forma en que la empresa debe aprovechar los recursos existentes con el fin de obtener el mayor rendimiento. Así como también la planificación y ejecución de estrategias que contribuyan a maximizar el valor de su empresa.

CAPÍTULO III

PUNTO DE EQUILIBRIO

3.1 Definición del punto de equilibrio

“Es una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y la resolución de problemas”. (20:303)

Cabe resaltar que entre los conceptos más comunes del punto de equilibrio se encuentran:

- ✓ Es el nivel de ventas necesario para la recuperación de gastos fijos y gastos variables.
- ✓ Representa el momento en el cual no existen utilidades ni pérdidas para la empresa, es decir, que los ingresos son iguales a los gastos.
- ✓ Se le conoce como punto neutro.

El punto de equilibrio es el nivel de ventas que permite cubrir los costos, tanto fijos como variables. Es el punto en que la empresa no gana ni pierde, es decir, su beneficio es igual a cero.

Si el punto de equilibrio determina el momento en el que las ventas cubren exactamente los costos, entonces, un aumento en el nivel de ventas por encima del nivel del punto de equilibrio dará como resultado un beneficio positivo, por lo tanto, si fuera una disminución ocasionará pérdidas.

3.2 Análisis del punto de equilibrio

“Indica el nivel de operaciones que se requiere para cubrir todos los costos, y permite evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas; se conoce también como análisis de costo, volumen y utilidad”. (16:515)

Como es de suponer toda empresa en pleno desarrollo, tiene como fin obtener utilidades cada vez mayores, esto se logra mediante la combinación de un capital lo suficientemente adecuado a sus pretensiones y hacer que la empresa logre rendimientos a base de una mayor productividad. El logro de lo que se pretende es a través de la reducción costos fijos y gastos o el incremento de sus ventas.

Las relaciones entre el tamaño de los desembolsos de inversión y el volumen de ventas requerido para lograr la rentabilidad se exploran en la planificación de costo, volumen y utilidades, o análisis de punto de equilibrio como se le denomina comúnmente.

En todo proceso de decisiones, la formulación de objetivos es la base para la definición de estrategias y acciones encaminadas para que estos objetivos se logren, a través de un análisis que permita ejercer cambios en el volumen de la producción o ventas para obtener mejores ingresos. El estudio de los índices de costo y volumen se denomina “Análisis de Equilibrio” es decir cuando una empresa pasa de obtener pérdida a una posición de ganancia. A través del punto de equilibrio se conoce el comportamiento de los ingresos y gastos que se requiere para dicho análisis.

La estrategia es la definición de una línea de actuación y se concreta, principalmente, en la formulación de diferentes alternativas que permitan alcanzar los objetivos de la empresa y el punto de equilibrio permite anticipar cuáles serán los resultados de las decisiones que se esperan tomar a partir del análisis de determinados escenarios, contribuyendo a facilitar el proceso de decisión.

El análisis del punto de equilibrio ofrece una base esencial para la toma de decisiones administrativas de importancia tales como:

Fijación de precios de venta: “se emplea para indagar en el límite de precios para cada producto en el mercado, así la empresa puede reaccionar lucrativamente, y hacerles frente a los precios de la competencia”. (18:213)

Aumento, supresión o sustitución de líneas de productos: “mediante un análisis se puede establecer si los productos están aportando utilidad a la empresa, de lo contrario se tendrían que tomar decisiones, ya sea eliminando un producto que no es rentable o sustituirlo, realizando previamente un estudio de costos y otros componentes”. (18:208)

Apertura de mercados: esto depende de la demanda que se está obteniendo y que mercados se pueden cubrir, hasta donde llega la capacidad de la empresa y que mercados son más convenientes para distribuir.

Selección de canales de distribución: permite identificar cual es el canal más adecuado para distribuir los productos, buscando beneficios y reduciendo costos.

Planificación de desembolsos para promoción de ventas: esto se refiere a las estrategias que se realizan con el propósito de aumentar el volumen de las ventas.

Alternativas de costos: “fabricar o comprar, además realizar un estudio sobre costos de los productos y confrontar los precios de la competencia, para determinar qué es lo que favorece a la empresa”. (18:255)

3.3 Análisis de alternativas

Es evidente que el análisis de las relaciones costo-volumen-utilidades se basa fundamentalmente en el manejo de los rubros de ventas netas, gastos variables, gastos fijos y utilidades, cuya combinación permitirá determinar el

punto de equilibrio en ventas y ajustar las variaciones que cada rubro representa.

Previo a efectuar la descripción de cada uno de estos análisis, se detallará la nomenclatura de las abreviaturas siguientes:

W	=	Ventas
G.V.	=	gastos variables
G.F.	=	gastos fijos
G/V	=	contribución de la ganancia marginal o ganancia marginal %
M.S.	=	margen de seguridad
PV.	=	precio de venta
B	=	beneficio o utilidades
A	=	ganancia bruta en quetzales
P.E.U.	=	punto de equilibrio en unidades
P.E.Q.	=	punto de equilibrio en quetzales
P.E.V.	=	punto de equilibrio en valores

3.3.1 Determinación del volumen

Consiste en la búsqueda de una meta representativa en unidades, mediante la cual se alcanzará el punto de equilibrio, o se obtendrá un determinado nivel de utilidades, o se preverá el efecto que un cambio en los gastos variables o en los gastos fijos pueda ejercer sobre el volumen requerido para producción.

Existen tres métodos mediante los cuales se puede determinar el volumen de ventas en unidades:

- **Método de la ecuación:** consiste en planificar una ecuación de primer grado con base a los componentes de un estado de resultados.
Ventas = gastos variables + gastos fijos + utilidad.
- **Método del margen de contribución:** también llamado de la utilidad marginal, mediante el cual se establece el volumen de ventas, dividiendo el total de los gastos fijos entre la ganancia marginal unitaria.
Ventas = gastos fijos / ganancia marginal unitaria.
Ganancia marginal unitaria = 1 - (gastos variables unitarios / precio de venta).
- **Método gráfico:** permite una visualización amplia de todos los elementos que integran el punto de equilibrio.

3.3.2 Análisis de la relación ganancia volumen

Determina el margen de contribución a la ganancia o porcentaje de ganancia marginal. Representa el % de las ventas disponibles para cubrir los gastos fijos y generar utilidades.

Formas de cálculo:

$G/V = \text{ganancia bruta} / \text{ventas}$.

$G/V = (\text{precio de venta} - \text{gastos variables}) / \text{precio de ventas}$.

$G/V = 1 - (\text{costos variables} / \text{ventas})$.

3.3.3 Análisis de precios

Este procedimiento establece el precio de venta a fijarse a un nuevo producto manteniendo el mismo % de ganancia marginal.

Formas de cálculo:

$PV = \text{gastos variables} (1 - \text{relación ganancia volumen})$

3.3.4 Análisis de ventas

Esta relación constituye el nivel de ventas necesarias para satisfacer determinadas condiciones de costo y utilidades. Su utilización consiste en la aplicación de la contribución marginal a diferentes niveles, originados por variaciones planificadas o reales en los gastos variables o fijos.

Forma de cálculo:

$W = \text{gastos fijos} + \text{gastos variables} + \text{ganancia.}$

$W = \text{gastos variables} / (1 - \text{ganancia volumen}).$

3.3.5 Análisis de gastos variables

Mediante el análisis de este procedimiento se determina en qué proporción cambiarán los gastos variables, por los cambios que se produzcan en los precios de venta, el volumen de ventas, y los gastos fijos.

Forma de cálculo:

$V = \text{ventas} (1 - \text{ganancia volumen}).$

3.3.6 Análisis de gastos fijos

Mediante la relación de gastos fijos, se puede conocer cual deberá ser su monto para satisfacer determinadas alternativas, o en qué proporción tienen que ser reducidos para alcanzar un margen de utilidad establecida.

Forma de cálculo:

$F = \text{ventas} - \text{gastos variables} - \text{utilidades.}$

3.3.7 Análisis del beneficio, ganancia o utilidad

En esta relación se permite establecer cuál es la utilidad que se obtendrá a un determinado nivel de ventas. De manera simple, la ganancia o beneficio es la diferencia resultante de restarle a las ventas los costos y gastos.

3.4 Punto de equilibrio una necesidad empresarial

Si se efectúa un estudio de gastos obtenidos de los diferentes presupuestos de la empresa, se podrá conocer a qué nivel de volumen de ventas, las utilidades irán creciendo, que es el objetivo del empresario, por tal razón surge la necesidad de conocer el punto de equilibrio.

La determinación del punto de equilibrio es de importancia para la administración, debido a que cada artículo que se comercializa aporta un margen de contribución distinto incluso algunos productos pueden reportar pérdida. No se puede comprobar a simple vista y por eso es preciso calcular el punto de equilibrio por cada artículo o línea de artículos. La ventaja que se tiene al conocer el punto de equilibrio por cada artículo es la toma de decisiones para incrementar la producción o comercialización de los artículos que reportan más utilidad, por el contrario, dejar de ofrecer los productos que reportan pérdida.

Si la entidad que se analiza tiene una serie de productos disponibles para la venta, deben determinar los costos y gastos, tanto fijos como variables, obtener las ventas de cada artículo y repartir en forma proporcional los gastos fijos correspondientes a los diferentes artículos.

3.5 Objetivos del punto de equilibrio

Dentro de los objetivos más importantes de la determinación del punto de equilibrio en una empresa se encuentran los siguientes:

- Proporcionar información adecuada y oportuna a la gerencia de la empresa, para la correcta toma de decisiones.
- Determinar el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos.

- Medir la eficiencia de operación y controlar la ejecución de las cifras presupuestadas.
- Determinar el nivel de ventas que requiere la empresa para obtener una rentabilidad adecuada que le permita mantener la marcha financiera adecuada de la entidad económica.
- Permite conocer el nivel de ventas para un producto específico, para una línea de negocio, para un departamento o a nivel global.
- Facilitar el análisis, planificación y control de los resultados de la empresa.

3.6 Importancia de la determinación y análisis del punto de equilibrio

La importancia de la determinación y análisis del punto de equilibrio radica en encontrar el punto en donde el costo iguala a los beneficios.

El análisis del punto de equilibrio ayuda a determinar el tiempo necesario para recuperar la cantidad de dinero invertido en un negocio. La determinación de este período es importante, teniendo en cuenta que los beneficios que se obtienen a principio del ciclo de vida de una empresa son por lo general beneficios de más de un año. Por lo tanto, el análisis del punto de equilibrio ayuda a los tomadores de decisiones a determinar cuánto pueden esperar para comenzar a generar ganancias.

Este análisis también ayuda a determinar la cantidad mínima de actividad comercial necesaria para evitar cualquier pérdida. Sus mayores beneficios se producen cuando se utiliza, ya sea con el presupuesto de capital o presupuesto parcial. Además, este análisis puede ser utilizado para indicar como los cambios en las relaciones de costos fijos y variables, afectan a los niveles de beneficios. No obstante, lo mejor es utilizar un análisis de un punto de equilibrio en relación con un producto a la vez.

Algunas de las ventajas del análisis del punto de equilibrio son:

- Es simple y fácil de visualizar.
- Se enfoca en la rentabilidad
- Se puede ejecutar mediante una presentación gráfica como algebraica.
- Ayuda a determinar el tiempo necesario para recuperar la cantidad de dinero invertido en un negocio.
- Permite efectuar correcciones al precio de venta de los productos tomando en consideración los costos totales y el margen de utilidad.

3.7 Elementos del punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio es necesario conocer acerca de cada uno de los elementos que se involucran para su cálculo:

- **Ventas:** representan los ingresos necesarios para cubrir los costos y gastos de la empresa, o sea la realización de los inventarios o servicios.
- **Costos fijos:** es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa.

En otras palabras, son aquellos que no varían con el volumen de producción y que son recuperables dentro de la operación. O sea que son los que no dependen de la producción, los que se gastan y no se capitalizan, pero se requiere de ellos para poder vender los productos o servicios al consumidor final.

- Depreciaciones
- Alquileres
- Impuestos
- Prestaciones

- Papelería y útiles
- **Costos variables:** son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa.
Dentro de este tipo de gastos se encuentran aquellos que aumentan o disminuyen en función del volumen de la producción o las ventas, como por ejemplo: materia prima, mano de obra, comisiones, energía eléctrica entre otros.
- **Costos semivariables:** este tipo de gastos tiene una raíz fija y un elemento variable, sufren modificaciones bruscas al ocurrir determinados cambios en el volumen de producción o venta. En general se mantienen fijos dentro determinados límites de aumento o reducción en la producción o las ventas, pero rebasados estos límites sufren variaciones significativas.
- **Gastos de distribución y ventas:** son los desembolsos que realiza la empresa para hacer llegar el producto hasta el consumidor final. Por lo regular este tipo de gastos se derivan del departamento de ventas.
- **Gastos de administración:** son los gastos que la empresa realiza en el período para su desenvolvimiento administrativo, así como para el cumplimiento de los objetivos para los que fue establecida.

3.8 Diferencias entre costo y gasto

No siempre resulta fácil diferenciar un costo y un gasto pues ambos son erogaciones o salidas de dinero que realiza la empresa, sin embargo tienen una naturaleza y connotación bien diferentes, y afectan de forma diferente la estructura de los estados financieros.

El costo hace referencia al conjunto de erogaciones en que se incurre para producir un bien o servicios como lo es la materia prima, los insumos, la mano de obra y otros. Los gastos son el conjunto de erogaciones destinadas a la distribución o venta del producto, y a la administración e incluso al mantenimiento de la planta física de la empresa.

Por lo tanto, el costo es la erogación en que se incurre para fabricar un producto y el gasto es la erogación en que se incurre para distribuirlo y para administrar los procesos relacionados con la gestión, comercialización y venta de los productos.

3.9 Factores determinantes del punto de equilibrio

Tomando en consideración la importancia que esta herramienta de análisis financiero y administrativo tiene, debe resaltarse el hecho de que su determinación, en el caso de un solo artículo o en el caso de varios, siempre estará relacionada de manera directa con los siguientes factores:

- **Tiempo:** esto se refiere a que no depende del cierre de un mes o período, lo que significa que puede calcularse, semanal, mensual, trimestral o anual, y aun cuando puede hacer variar el punto de equilibrio, constituye una ventaja el poder relacionar con mayor oportunidad cualquier problema o desviación que se presente.
- **Los artículos individuales y las líneas de producción:** el porcentaje de ganancia marginal de cada uno y su demanda en el mercado pueden originar la modificación del punto de equilibrio al incrementar o suspender la fabricación de uno o varios artículos, para evitar caer en producciones infructuosas.
- **Datos reales y datos presupuestados:** el punto de equilibrio sobre bases predeterminadas, obliga a compararlo contra lo real, donde las

variaciones, facilitarán el análisis para tomar medidas correctivas, como elementos de control para evitar posibles pérdidas.

3.10 Otros términos que deben conocerse para el punto de equilibrio

- **Ganancia marginal o contribución:** representa el exceso de ventas (dinero) sobre los gastos variables y representa las ventas disponibles para cubrir los gastos fijos y producir utilidades, también recibe el nombre de Contribución Marginal.
- **Porcentaje de ganancia marginal o ganancia en volumen:** representa el porcentaje de participación de utilidad en valores respecto de las ventas, después de restar los costos de fabricación, la fórmula para realizar el caculo es la siguiente:

$$\text{Ganancia marginal} = \text{utilidad Bruta} / \text{ventas netas} = \%$$

Lo que significa que por cada quetzal de ventas se obtiene “X” centavos de utilidad los que están destinados a cubrir los gastos fijos.

- **Margen de seguridad:** es la cifra en quetzales en la cual las ventas netas presupuestadas o reales, exceden al volumen de ventas necesarias para cubrir los costos y gastos fijos. Adicionalmente mide la cantidad en la cual las ventas pueden disminuir permaneciendo los gastos fijos constantes sin producir pérdidas.

3.11 Limitaciones del análisis del punto de equilibrio

Una limitación en el análisis lineal del punto de equilibrio es que cualquier gráfica lineal del punto de equilibrio se basa en un precio constante de ventas. Por tal razón, para estudiar las posibilidades de utilidades bajo diferentes

precios, es necesario tener una serie completa de gráficas, una para cada precio.

El análisis del punto de equilibrio también puede ser deficiente con relación a los costos. A medida que aumentan los niveles de ventas, la empresa tendrá que contratar más trabajadores y aumentar las horas extras, lo cual producirá un incremento en los costos variables. Si se requiere planta y equipo adicional para satisfacer la demanda de ventas, los costos fijos también aumentarán. Tales cambios en los costos fijos y variables influirán sobre el nivel y sobre la pendiente de la función total de costo. Al aumentar los costos variables la función de costo tendrá una pendiente más inclinada, mientras que los cambios en el nivel de costos fijos influirán sobre la ordenada en el origen o intercepto de la línea de costos totales con el eje vertical. Por tanto, se necesita una gráfica de punto de equilibrio para cada conjunto de costos fijos y variables, así como para cada precio.

3.12 Aplicaciones del análisis del punto de equilibrio

El uso adecuado del análisis del punto de equilibrio proporciona información acerca de tres importantes decisiones de negocios:

- Cuando se decide lanzar un nuevo producto al mercado, ayuda a determinar la magnitud de las ventas, para que la empresa logre la rentabilidad deseada.
- El análisis del punto de equilibrio puede ser usado como un amplio marco de referencia para estudiar los efectos de una expansión general en el nivel de las operaciones de la empresa.
- Cuando la empresa contempla proyectos de modernización y de automatización, en los que la inversión en equipo se aumenta con la finalidad de disminuir los costos variables, particularmente el costo de

la mano de obra, el análisis del punto de equilibrio ayudará a la administración a analizar las consecuencias de tal acción.

3.13 Formas de cálculo

Existen tres procedimientos para poder establecer el punto de equilibrio empresarial, de uno o varios productos:

- ✓ Punto de equilibrio en VALORES
- ✓ Punto de equilibrio en UNIDADES
- ✓ Punto de equilibrio mediante UNA GRÁFICA

3.13.1 Punto de equilibrio en valores

Se establece mediante la siguiente fórmula:

$$\text{P.E.Q.} = \frac{\text{gastos fijos}}{\frac{1 - \text{gastos variables}}{\text{ventas}}} \qquad \text{P.E.Q.} = \frac{\text{gastos fijos}}{\% \text{ de ganancia}}$$

3.13.2 Punto de equilibrio en unidades

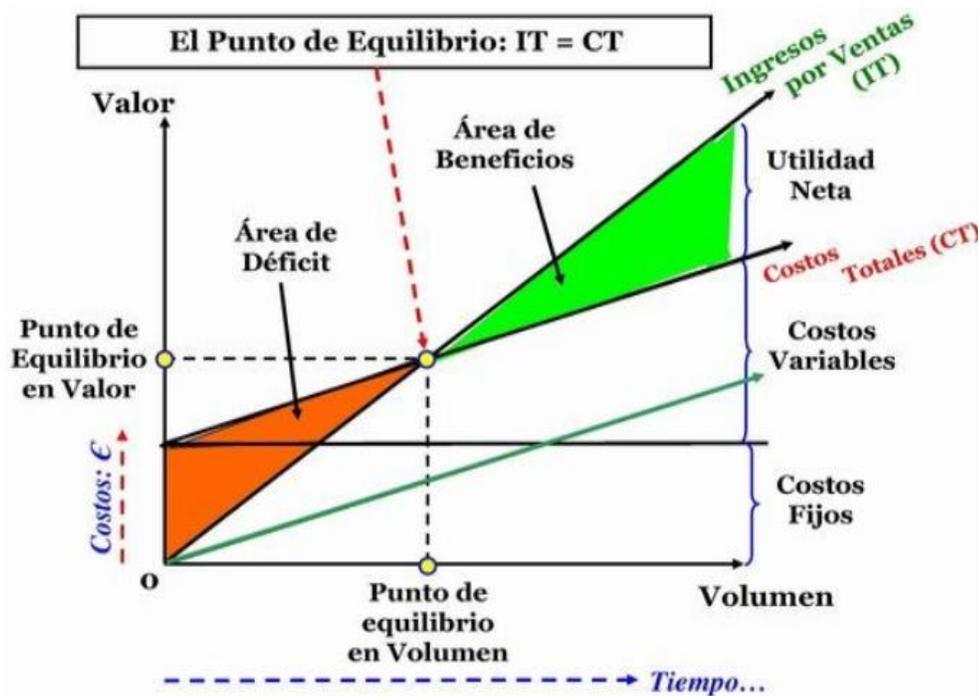
Luego de establecer el punto de equilibrio en valores, se hace necesario conocer el volumen de las ventas necesarias para cubrir los costos y gastos fijos, y se logra mediante la siguiente fórmula:

$$\text{P.E.U.} = \frac{\text{gastos fijos}}{\text{PV} - \text{GV}} \qquad \text{P.E.U.} = \frac{\text{P.E.Q.}}{\text{Precio de venta}}$$

3.13.3 Punto de equilibrio en gráfica

Consiste en representar mediante un cuadrante de coordenadas cartesianas los tres elementos del punto de equilibrio como lo son las ventas, gastos variables y gastos fijos.

Figura 2. Forma gráfica del punto de equilibrio



Fuente: www.elblogsalmon.com

La gráfica muestra que los costos fijos (CF) tienen un importe constante en el tiempo (línea horizontal), dado que los factores involucrados en este ítem se han fijado mediante un contrato, por ejemplo: arrendamientos, salarios, depreciaciones, y otros. Mientras que el costo variable (CV), se incrementa de acuerdo a la actividad del negocio, parte desde el origen y tiene pendiente

positiva. La suma de ambos $CF + CV$, corresponde a los gastos totales (CT). Se puede observar que, en el origen del diagrama cartesiano, tanto las ventas totales como los costos variables son iguales a cero.

Es necesario hacer distinción porque una vez iniciada la operación del negocio comienza la carrera por cubrir inicialmente los gastos fijos y luego los costos variables. En la parte izquierda de la gráfica los costos totales son mayores a los ingresos totales, de ahí que se denomina "área deficitaria". Cuando los ingresos alcanzan el punto en el que se cubren todos los costos y gastos, se dice que está en el punto de equilibrio. Este punto también se conoce como área de quiebre, dado que al cruzarlo se abandona el área deficitaria y se pasa al área de los beneficios.

CAPÍTULO IV
EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO GERENTE FINANCIERO
EN LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNA
COMERCIALIZADORA DE ROPA
(CASO PRÁCTICO)

4.1 Antecedentes

Las empresas dedicadas a la comercialización de ropa han existido desde hace mucho tiempo, creando fuentes de empleo, convirtiéndose en la actualidad en empresas que poseen fuertes demandas. En vista de que las empresas dedicadas a la compraventa de ropa son una buena opción para invertir, en el año 2008 nace al mercado Star Moda, S.A., esta empresa fue constituida en la ciudad de Guatemala, es una entidad privada establecida por un plazo indefinido y se encuentra regulada bajo las leyes guatemaltecas, se encuentra instituida en el registro mercantil como Sociedad Anónima.

Su finalidad primordial es el lucro, y se dedica a la comercialización de ropa de dama, los artículos de los que dispone para la venta es ropa casual; vestidos, blusas, faldas y pantalones. Las ventas que realiza pueden ser al contado y al crédito, la forma de venta es únicamente por mayor de seis prendas en adelante.

La empresa actualmente cuenta 50 empleados, los cuales están distribuidos en la sala de ventas y otros en el área administrativa.

Star Moda, S.A. a través del tiempo ha ido extendiendo sus líneas de productos con el afán de cubrir las necesidades del mercado, a través de ello se han implementado diferentes estrategias de conformidad con los objetivos globales de la empresa. Se ha identificado que en la actualidad la venta de prendas de

vestir se ha promovido en redes sociales, por lo que la empresa ha tomado decisiones de contratación de servicios tercerizados de entrega a domicilio, a distintos puntos de la capital y departamentos de cobertura.

De conformidad con ello es necesario adecuar decisiones según el plan estratégico establecido para tres años, aprobado en el año 2016.

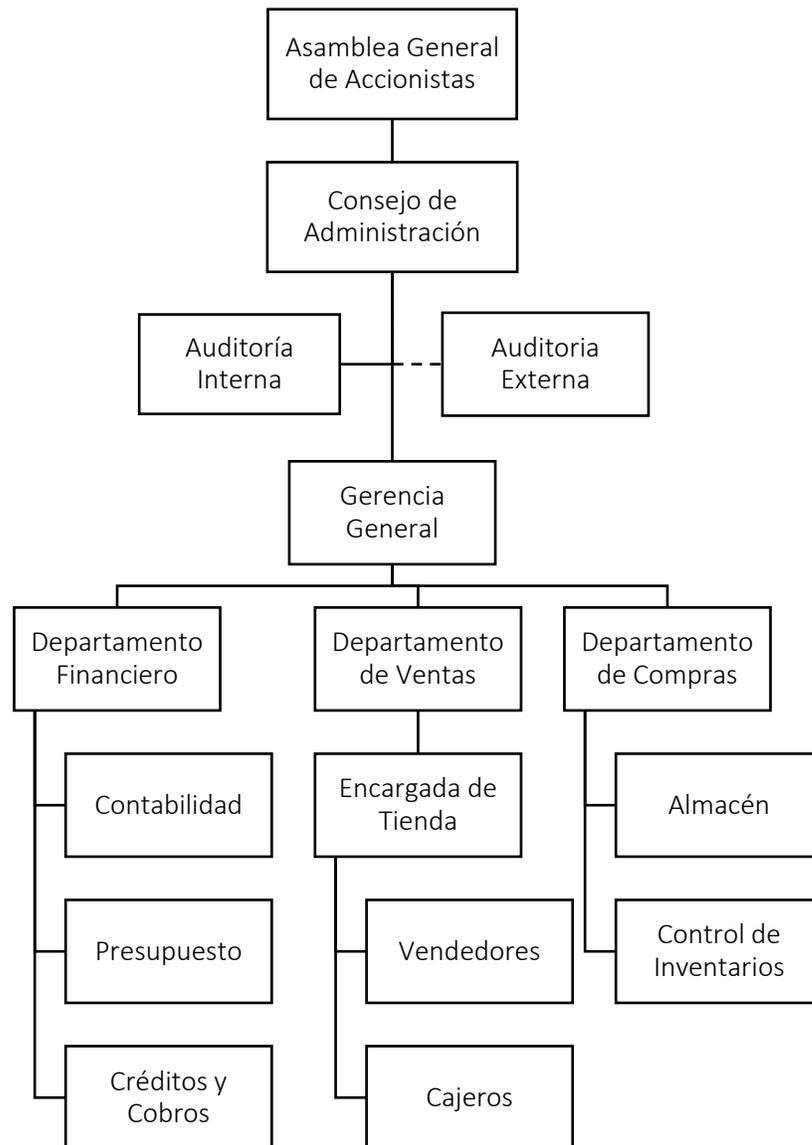
Misión

Ofrecer a los clientes prendas de calidad a precios cómodos que cumplan con sus necesidades y exigencias, superando sus expectativas brindándoles la mejor experiencia de compra.

Visión

Ser una empresa líder y reconocida en la venta de ropa de dama, lograr expandirse en el mercado, diferenciándose por ofrecer las últimas tendencias y un servicio extraordinario.

Figura 3. Organigrama de la comercializadora de ropa Star Moda, S.A.



Fuente: elaboración propia con base a información proporcionada por la empresa.

Funciones

A continuación, se dará una breve descripción de cada uno de los departamentos que se muestra en el organigrama.

Asamblea general de accionistas

Es el máximo órgano social conformado por los accionistas de la compañía, podrá acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta y sus resoluciones serán cumplidas por las personas que ella misma designe.

Consejo de administración

El administrador es el encargado de la administración de la sociedad y tiene a su cargo la dirección del negocio.

Auditoría Interna

El auditor interno es el encargado de evaluar la adecuada y eficaz aplicación de los sistemas de control interno, velando por la preservación de la integridad del patrimonio de la entidad y la eficiencia de su gestión económica, proponiendo a la administración las acciones correctivas pertinentes.

Auditoría externa

Este trabajo es realizado por un contador público que no posee ningún tipo de vínculo con la empresa que está siendo auditada. El contador realizará la auditoría externa, empleando técnicas determinadas para emitir una opinión objetiva sobre la manera en la cual la empresa opera, generando varias sugerencias que se pueden implementar.

Gerencia general

El gerente general tal y como lo estipula el código de comercio tiene facultades y atribuciones que establece la escritura social y la también las que le asigne el consejo de administración, es el representante legal de la sociedad.

Departamento financiero

En este departamento se administran los recursos financieros eficaz y eficientemente, se controlan y evalúan las actividades que se llevan a cabo para el logro de los objetivos. Se elaboran planes estratégicos para la toma de decisiones de la empresa, así como también se encarga de velar por la liquidez y el equilibrio financiero de la empresa.

Contabilidad

En este departamento se desarrollan e implementan sistemas y procedimientos contables, el encargado debe supervisar la preparación, analizar y firmar los Estados Financieros de la empresa, será el responsable de la entrega oportuna de los informes contables que sean requeridos.

Presupuestos

Como su nombre lo indica en este departamento se hace un presupuesto que significa realizar una estimación en forma programada de las previsiones necesarias para tener las condiciones de operación adecuadas y así obtener los resultados esperados en forma sistemática y anticipada.

Créditos y cobros

Se encarga de otorgar créditos a los clientes que desean comprar mediante esta modalidad, según las políticas establecidas por la empresa, además se encarga de mantener la organización y supervisión constante para que se dé cumplimiento al proceso de cobranzas establecido a cuentas por cobrar, se realizan investigaciones crediticias a posibles clientes que soliciten el otorgamiento de crédito.

Departamento de ventas

El objetivo en este departamento es incrementar las ventas y por consiguiente las ganancias de la empresa. El encargado del departamento de ventas tiene

la responsabilidad de dirigir a todas las personas que se encuentren involucradas en el proceso de las ventas, así como crear planes estratégicos para mejorar las ventas.

Encargada de tienda

Esta persona es la encargada de asignar tareas y delegar responsabilidades al personal de la tienda, debe supervisar y vigilar el rendimiento del personal, también es responsable de dirigir y coordinar las personas a su cargo con el fin de garantizar una atención de calidad a los clientes para lograr fidelizarlos.

Vendedores

Dentro de la variedad de funciones que realiza un vendedor en la tienda, cabe mencionar las siguientes: atender de manera personalizada a los clientes, conocer sobre la calidad de los productos para poder orientar y asesorar al cliente cuando éste lo requiera, mantener en condiciones adecuadas la prendas que estén en exhibición para que sean atractivas a la vista del cliente, mantener el almacén limpio y ordenado, y realizar todas las responsabilidades que le asigne la encargada de la tienda.

Cajero

Estos son los encargados de cobrar el dinero y hacer la entrega de las prendas adquiridas por los clientes, para esto posee un software cuyos requerimientos son básicamente de rapidez en la atención.

Departamento de compras

El deber de este departamento es evaluar, seleccionar y buscar las mejores alternativas de proveedores, así como mantener buenas relaciones con estos, al mismo tiempo es el responsable de asegurar que todos los bienes, servicios e inventarios necesarios para la operación de la empresa se encuentren a tiempo en el almacén.

Almacén e inventario

En esta parte de la empresa es donde se encargan de la recepción y preparación de los pedidos, se encarga de garantizar el abasto suficiente de las prendas recurrentes. Se lleva a cabo la revisión y control de calidad de lo recibido y el reacondicionamiento de la misma para ser almacenada. Aquí se verifica el cumplimiento de las órdenes de pedido asegurándose de que los procedimientos se cumplan en el tiempo y con la calidad prevista.

Es importante resaltar que al ser una empresa comercializadora no cuenta con un departamento de producción puesto que solo se adquieren las mercancías para luego venderlas sin haber efectuado ningún tipo de transformación.

4.2 Nombramiento

Guatemala, 28 de enero de 2018.



Delmy Marleene Lares Hernández
Asistente Financiera
STAR MODA, S.A.

Estimada Srita. Lares Hernández:

Por medio del presente nombramiento hago de su conocimiento que en la Asamblea General de Accionistas, celebrada el día 13 de enero del año 2018, según el punto número seis del acta 04-2018 donde usted ha sido designada para: la **Determinación del Punto de Equilibrio de la comercializadora de Ropa STAR MODA, S.A.** Lo que se pretende es evaluar el nivel de ventas que requiere la empresa para obtener una rentabilidad adecuada que le permita mantener la marcha financiera adecuada. El periodo a evaluar comprende del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017, donde se obtuvo una utilidad de Q82,055.28, sin embargo, la gerencia desea que el cálculo del punto de equilibrio se efectúe con una ganancia de Q150,000.00.

Al concluir el trabajo asignado, se presentará un informe gerencial con las deficiencias de la información analizada.

Atentamente,

Lic. Alejandro Oliva Vega
Gerente Financiero

4.3 Planificación del trabajo a realizar

Star Moda, S.A.

Objetivo

Efectuar la determinación y análisis del punto de equilibrio de la comercializadora de ropa, de acuerdo a los procedimientos establecidos para calcular y determinar dicha herramienta, con el propósito de conocer los ingresos que la empresa debe obtener para cubrir sus costos, gastos fijos y variables, para con ello obtener la utilidad que se desea.

Alcance

El trabajo se efectuará mediante una revisión y análisis del estado de resultados, con el objetivo de conocer el punto de equilibrio y poder emitir un informe de los resultados obtenidos del análisis. El período a evaluar comprende del 1 de enero al 31 de diciembre 2017.

Muestra por atributos

Para el análisis y determinación del punto de equilibrio se evalúan componentes importantes entre estos; las unidades vendidas, los costos y precios de venta, así como la clasificación de los gastos en fijos y variables.

Pruebas y técnicas

En el desarrollo del trabajo se utilizarán distintos métodos; la observación pues nos permite conocer aspectos susceptibles al ser observados, el método científico en sus dos fases; la fase indagatoria se llevará a cabo a través de los procesos de recolección de la información y la fase demostrativa al utilizar procesos de análisis y comparación a través del trabajo de campo. Así mismo la técnica de la entrevista, para conocer los procedimientos que se realizan para la determinación del punto de equilibrio.

Riesgos

Al ejecutar la evaluación y determinación del punto de equilibrio pueden existir algunos riesgos tales como; que la información no sea razonable o confiable, que la empresa no cuente con las integraciones tanto de las ventas como de los gastos fijos y variables, que la clasificación de los gastos no efectúe de la manera adecuada, que los gastos que se muestran en el estado de resultados no sean de la empresa, entre otros.

Recursos

Para la ejecución del trabajo es necesario la utilización de recursos tanto materiales, físicos y humanos.

Humanos

- El gerente financiero Licenciado Alejandro Oliva Vega, quien fue el encargado de asignar el trabajo y de evaluar el mismo.
- Asistente financiera Delmy Marleene Lares Hernández, quien es la persona designada para realizar el trabajo.

Programa

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017
(Cifras expresadas en quetzales)

Objetivo

Recaudar información de todos los procedimientos realizados para la determinación del punto de equilibrio.

Aseveraciones

1. Que las cuentas presentadas en el estado de resultados existan.
2. Que las transacciones hayan ocurrido.
3. Que las operaciones se hayan registrado razonable y adecuadamente.
4. Que el punto de equilibrio en valores y en unidades se encuentre calculado correctamente.

NO.	PROCEDIMIENTOS	REFERENCIA
1	Solicitar al departamento de contabilidad los estados financieros al 31 de diciembre de 2017.	EF-1, EF-2
2	Solicitar la integración de los precios de venta y el costo de cada producto, así como el total de las unidades vendidas anualmente.	A-1
3	Solicitar integración de las ventas y verificar que éstas cuadren con lo que se muestra en el estado de resultados.	A-2
4	Solicitar la clasificación de los gastos.	A-3
5	Verificar que los gastos se encuentren clasificados correctamente en fijos y variables.	A-3

6	Solicitar y verificar los cálculos que se realizan para la determinación del costo variable unitario	A-4, A-5
7	Solicitar y verificar los procedimientos para la determinación del punto de equilibrio en valores	A-7
8	Solicitar y verificar los procedimientos para la determinación del punto de equilibrio en unidades	A-8
9	Solicitar la prueba de resultados de la determinación del punto de equilibrio.	A-9
10	Efectuar todos los procedimientos para la determinación del punto de equilibrio.	B,C,D

Elaborado por:



Delmy Marleene Lares Hernández
Asistente Financiera

4.4 Índice de papeles de trabajo

No.	Descripción	Referencia	No. de página
1	Índice de marcas	CM	77
2	Estado de situación financiera	EF-1	78
3	Estado de resultados	EF-2	79
4	Integración de costos y precios de venta	A-1	80
5	Integración de las unidades Vendidas	A-1	80
6	Integración de las ventas	A-2	81
7	Clasificación de los gastos	A-3	82
8	Narrativa de la determinación del costo de cada producto	A-4	83
9	Determinación del costo unitario por producto	A-5	84
10	Determinación del porcentaje de ganancia marginal	A-6	85
11	Punto de equilibrio global en valores	A-7	86
12	Punto de equilibrio global en unidades	A-8	87
13	Prueba de resultados	A-9	88
14	Distribución del gasto variable por producto	B-1	89
15	Determinación de los márgenes de la ganancia bruta	B-2	90
16	Punto de equilibrio en valores	B-3	91
17	Punto de equilibrio en unidades	B-4	92
18	Participación en ventas	B-5	93
19	Ponderación de la ganancia marginal	B-5	93
20	Punto de equilibrio global en valores	B-6	94
21	Punto de equilibrio global en unidades	B-7	95
22	Prueba de resultados	B-8	96
23	Punto de equilibrio global en valores obteniendo una utilidad	C-1	97
24	Punto de equilibrio global en unidades obteniendo una utilidad	C-2	98
25	Prueba de resultados	C-3	99
26	Gráfica del punto de equilibrio de blusas	D-1	100
27	Gráfica del punto de equilibrio de pantalones	D-2	101
28	Gráfica del punto de equilibrio de faldas	D-3	102
29	Gráfica del punto de equilibrio de vestidos	D-4	103

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	CM
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	26-02-18

CÉDULA DE MARCAS		
No.	Descripción	Figura
1	Cédula preparada por el Cliente	CPC
2	Hecho por asistente financiera	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Procedimiento de elaboración PE	↑↓
4	Viene de cédula	↶
5	Va de cédula	↷
6	Cédula de Marcas	CM
7	Ver en Balance General	➔BG
8	Ver en Estado de Resultados	➔ER
9	Cálculos verificados	✓
10	Observado físicamente	⓪

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	EF-1
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	26-02-18

CPC

STAR MODA, SOCIEDAD ANÓNIMA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EXPRESADO EN QUETZALES)

ACTIVO	
Activo no corriente	
Propiedad, planta y equipo	139,923.27
Activo corriente	
Inventario final de mercadería	138,435.00
Cuenta por cobrar	106,686.66
Caja y bancos	730,159.59
Suma total del Activo	1,115,204.52
PATRIMONIO Y PASIVOS	
Patrimonio	
Capital en acciones	400,000.00
Reserva legal	34,663.95
Utilidades acumuladas	402,180.84
Ganancia del período	82,055.28
Suma patrimonio	918,900.07
Pasivo corriente	
Proveedores	137,823.90
IGSS por pagar	7,632.50
IVA por pagar	17,870.00
Retenciones por pagar	5,775.00
ISR por pagar	9,660.05
Reserva para Indemnizaciones	17,543.00
Suma pasivo corriente	196,304.45
Total patrimonio y pasivo	1,115,204.52

El infrascrito perito contador Emanuel Hernández, registrado ante la SAT con el NIT 4346978-9 CERTIFICA QUE: El presente Estado de Situación Financiera de la entidad Star Moda, S.A., se realizó con base a la Norma de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades, refleja la situación financiera por el período citado. En virtud de lo anterior, firmo el presente el día siete de enero del año dos mil dieciocho en la ciudad de Guatemala.

Emanuel Hernández - Contador G.

Alejandro Oliva Gerente F.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	EF-2
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	26-02-18

CPC

STAR MODA, SOCIEDAD ANÓNIMA
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EXPRESADO EN QUETZALES)

<u>Ingresos</u>		
Ventas netas		1,583,670.00
<u>Costo de ventas</u>		
Costo de ventas		879,402.50
Margen bruto		704,267.50
<u>Gastos de operación</u>		
<u>Gastos de Distribución</u>		
Sueldos sala de ventas	129,600.00	
Comisiones	31,673.40	
Bonificación decreto 37-2001	12,000.00	
Prestaciones laborales	16,420.32	
Publicidad	3,665.00	
Reparación y Mantenimiento Sala de Ventas	5,662.88	
Depreciaciones	32,226.19	231,247.79
<u>Gastos de Administración</u>		
Sueldos	145,920.00	
Bonificación decreto 37-2001	15,000.00	
Prestaciones Laborales	18,488.06	
Teléfono e internet	16,796.00	
Alquiler del local	72,000.00	
Parqueo	12,000.00	
Papelería y útiles	3,930.00	
Prima de seguros	41,494.16	
Depreciaciones	32,226.19	357,854.41
Utilidad antes de impuesto		115,165.30
ISR 25%		28,791.32
Utilidad después de impuesto		86,373.97
Reserva legal		4,318.70
Utilidad neta del ejercicio		82,055.28

El infrascrito perito contador Emanuel Hernández, registrado ante la SAT con el NIT 4346978-9 CERTIFICA QUE: El presente Estado de Resultados de la entidad Star Moda, S.A., el cual se realizó con base a la Norma de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades, refleja la situación financiera por el período citado. En virtud de lo anterior, firmo el presente el día siete de enero del año dos mil dieciocho en la ciudad de Guatemala.

Emanuel Hernández - Contador G.

Alejandro Oliva - Gerente F.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	A-1
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	26-02-18

INTREGRACIÓN DE PRECIOS				
Concepto	Blusa	Pantalones	Faldas	Vestidos
Precio de Venta	Q80.00	Q135.00	Q85.00	Q160.00
Costo Unitario	Q45.00	Q68.00	Q50.00	Q90.00

↑ A-6

↑ A-5

INTEGRACIÓN DE LAS UNIDADES VENDIDAS				
	Blusas	Pantalón	Faldas	Vestidos
Enero	300	250	245	250
Febrero	350	243	249	280
Marzo	275	290	263	278
Abril	290	277	240	270
Mayo	320	300	300	348
Junio	275	270	260	300
Julio	400	295	307	326
Agosto	375	260	245	240
Septiembre	315	255	225	320
Octubre	360	249	255	334
Noviembre	270	271	270	290
Diciembre	378	280	315	288
Total	3,908	3,240	3,174	3,524

✓

✓

✓

✓

Conclusión: Los costos y precios de venta proporcionados por el departamento de contabilidad, se mantuvieron constantes en todo el período 2017, y son elementos sustanciales para la determinación y análisis del punto de equilibrio, así mismo fueron proporcionadas el total de unidades que se vendieron de cada uno de los artículos disponibles para la venta, donde se observa que el producto con mayor demanda en dicho periodo fueron las blusas.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	A-2
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	26-02-18

INTEGRACIÓN DE LAS VENTAS					
	Blusas	Pantalón	Faldas	Vestidos	Total de ventas
Enero	Q24,000.00	Q33,750.00	Q20,825.00	Q40,000.00	Q118,575.00
Febrero	Q28,000.00	Q32,805.00	Q21,165.00	Q44,800.00	Q126,770.00
Marzo	Q22,000.00	Q39,150.00	Q22,355.00	Q44,480.00	Q127,985.00
Abril	Q23,200.00	Q37,395.00	Q20,400.00	Q43,200.00	Q124,195.00
Mayo	Q25,600.00	Q40,500.00	Q25,500.00	Q55,680.00	Q147,280.00
Junio	Q22,000.00	Q36,450.00	Q22,100.00	Q48,000.00	Q128,550.00
Julio	Q32,000.00	Q39,825.00	Q26,095.00	Q52,160.00	Q150,080.00
Agosto	Q30,000.00	Q35,100.00	Q20,825.00	Q38,400.00	Q124,325.00
Septiembre	Q25,200.00	Q34,425.00	Q19,125.00	Q51,200.00	Q129,950.00
Octubre	Q28,800.00	Q33,615.00	Q21,675.00	Q53,440.00	Q137,530.00
Noviembre	Q21,600.00	Q36,585.00	Q22,950.00	Q46,400.00	Q127,535.00
Diciembre	Q30,240.00	Q37,800.00	Q26,775.00	Q46,080.00	Q140,895.00
Total	Q312,640.00	Q437,400.00	Q269,790.00	Q563,840.00	Q1,583,670.00

✓

✓

✓

✓

→ER

Conclusión: Se confirmó que las ventas totales de la integración cuadran con las que se muestran en el estado de resultados, se observa el total ingresos obtenidos por cada uno de los artículos de los que se dispone para la venta, sin embargo, se considera información no fiable puesto que no fue proporcionada la clasificación de las ventas que se realizaron al crédito o al contado.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	A-3
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	26-02-18

CLASIFICACIÓN DE LOS GASTOS		
Concepto	Gastos fijos	Gastos variables
Gastos de Distribución		
Sueldos sala de ventas	Q 129,600.00	-
Comisiones		Q 31,673.40
Bonificación decreto 37-2001	Q 12,000.00	-
Prestaciones laborales	Q 16,420.32	-
Publicidad	Q 3,665.00	-
Reparación y Mantenimiento Sala de Ventas	Q 5,662.88	-
Depreciaciones	Q 32,226.19	-
Gastos de Administración		
Sueldos	Q 145,920.00	-
Bonificación Decreto 37-2001	Q 15,000.00	-
Prestaciones Laborales	Q 18,488.06	-
Teléfono e internet	Q 16,796.00	-
Alquiler del local	Q 72,000.00	-
Parqueo	Q 12,000.00	-
Papelería y útiles	Q 3,930.00	-
Prima de seguros	Q 41,494.16	-
Depreciaciones	Q 32,226.19	-
Total	Q 557,428.80	Q31,673.40

→ ER

Conclusión: En la empresa todos los gastos son considerados gastos fijos, pues, aunque no son constantes mensualmente, por ejemplo, los gastos de reparación y mantenimiento y los gastos de publicidad, no obstante, su raíz es fija puesto que no varían según el volumen de las ventas, a excepción de las comisiones estas son las únicas que son variables y representan el 2% sobre las ventas totales.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	A-4
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	26-02-18

Narrativa para la determinación del costo unitario de cada artículo

El 25 de febrero de 2018, con el objeto de evaluar de qué manera se ha determinado el costo unitario de cada producto, se procedió a solicitar información al Sr. Isaac Rivera auxiliar contable, quien hasta el momento ha tenido a su cargo la determinación del punto de equilibrio.

El Sr. Rivera indicó que es la primera vez que la empresa paga comisiones las cuales representan el 2% sobre el total de las ventas, y para dicho procedimiento se toma el costo al que se adquirió cada producto y a esto se le suma la parte que le corresponda de las comisiones sobre ventas, las cuales se distribuyen de la siguiente manera:

Comisiones	÷	Total de unidades ventas	Comisión * producto
Q 31,673.40	÷	Q 13,846.00	Q 2.29

Considerando el precio de compra más las comisiones para cada producto, se obtiene el costo unitario de cada uno, dicho total debe ser restado al precio de venta, asumiendo que se debe determinar una utilidad bruta para cada uno y con esto poder obtener el porcentaje de ganancia marginal para cada artículo.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	A-5
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	27-02-18



Determinación del costo unitario por producto

Producto	Costo Unitario	Gasto variable x prod. (comisiones)	Costo total	
Blusa Casual	Q 45.00	Q 2.29	Q 47.29	✓
Pantalón Formal	Q 68.00	Q 2.29	Q 70.29	✓
Faldas	Q 50.00	Q 2.29	Q 52.29	✓
Vestidos	Q 90.00	Q 2.29	Q 92.29	✓

↻A-1

↻A-6

Conclusión: El costo unitario por producto es un elemento fundamental para el cálculo del punto de equilibrio, y las comisiones sobre ventas forman parte de dicho costo. No obstante, la forma de la distribución de las comisiones es inadecuada, debido a que están divididas entre el total de las unidades vendidas. Se considera que las comisiones deberían calcularse por el 2% sobre las ventas totales de cada uno de los artículos luego ser distribuidas entre las unidades de cada uno de los mismos, de lo contrario el costo unitario de cada producto se ve afectado, lo cual repercutirá variando el costo unitario y ocasionará pérdidas para la empresa, no significativas, pero podrían evitarse si la distribución de las comisiones se ejecuta de la manera correcta.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	A-6
Hecho por:	DL
Fecha	25-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	27-02-18

Determinación del porcentaje de ganancia marginal por producto

	A	B	(A-B)= C	C/A	
Producto	Precio de venta	Costo total	Utilidad Bruta	% de Ganancia Marginal	
Blusa Casual	Q 80.00	Q 47.29	Q 32.71	40.89%	✓
Pantalón Formal	Q 135.00	Q 70.29	Q 64.71	47.93%	✓
Faldas	Q 85.00	Q 52.29	Q 32.71	38.48%	✓
Vestidos	Q 160.00	Q 92.29	Q 67.71	42.32%	✓

↻A-1 ↻A-5

Conclusión: La utilidad bruta obtenida por cada producto debe ser dividida entre el precio de venta para obtener el porcentaje de ganancia marginal, el cual indica que por cada producto vendido se obtendrá "X" cantidad de dinero el cual estará destinado para cubrir los costos y gastos fijos de la empresa.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	A-7
Hecho por:	DL
Fecha	26-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	27-02-18

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN VALORES			
Producto	% Participación	P.Q.E.	Ventas
Blusa casual	0.2576	Q1,322,998.53	Q340,830.82
Pantalón formal	0.2198	Q1,322,998.53	Q290,731.29
Faldas	0.2737	Q1,322,998.53	Q362,132.74
Vestidos	0.2489	Q1,322,998.53	Q329,303.68
Total	1.0000		Q1,322,998.53



↑ A-8

Conclusión: La integración proporcionada representa el cálculo del punto de equilibrio global en valores, lo cual indica que la empresa para alcanzar su punto de equilibrio debe obtener ingresos por Q1,322,998.53, dicha información no es del todo fiable, para la determinación de este valor fueron necesarios diversos procedimientos los cuales no fueron proporcionados, entre estos se puede mencionar: la determinación del punto de equilibrio en valores, en donde el total de gastos fijos de la empresa es dividido entre la ganancia marginal de cada producto, así mismo, de qué manera se determinó el porcentaje de participación para cada producto.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	A-8
Hecho por:	DL
Fecha	26-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	27-02-18

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES			
Producto	P.Q.E. En Valores	Precio de Venta	Unidades
Blusa casual	Q340,830.82	Q 80.00	4,260
Pantalón formal	Q290,731.29	Q 135.00	2,154
Faldas	Q362,132.74	Q 85.00	4,260
Vestidos	Q329,303.68	Q 160.00	2,058
Total	Q1,322,998.53		12,732

↪ A-7



Conclusión: La información presentada muestra el punto de equilibrio global en valores, lo cual indica que para obtener los ingresos necesarios para alcanzar el punto de equilibrio se deben vender: 4,260 blusas a un precio de Q80.00; 2,154 pantalones a un precio de Q135.00; 4,260 faldas a un precio de Q85.00 y 2,058 vestidos a un precio de Q160. Sin embargo, no se considera información confiable pues como se mencionó en el papel de trabajo A-7 no se tuvo a la vista los procedimientos que fueron necesarios para obtener los resultados.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017



PT	A-9
Hecho por:	DL
Fecha	26-02-18
Revisado por:	AO
Fecha	27-02-18

PRUEBA DE RESULTADOS					
CONCEPTO	UNIDADES		V/ UNITARIO		TOTAL
Ventas					
Blusas	4,260	Q	80.00	Q	340,830.82
Pantalones	2,154	Q	135.00	Q	290,731.29
Faldas	4,260	Q	85.00	Q	362,132.74
Vestidos	2,058	Q	160.00	Q	329,303.68
				Q	1,322,998.53
Costo					
Blusas	4,260	Q	47.29	Q	201,473.62
Pantalones	2,154	Q	70.29	Q	151,374.09
Faldas	4,260	Q	52.29	Q	222,775.54
Vestidos	2,058	Q	92.29	Q	189,946.48
				Q	765,569.73
GANANCIA BRUTA				Q	557,428.80
(-) GASTOS FIJOS				Q	557,428.80
Diferencia en Punto de equilibrio				Q	-

↻A-7

↻A-3

Conclusión: La prueba de resultados es la comprobación de que el punto de equilibrio representa el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos fijos, muestra el instante en que la empresa no obtiene ni pérdida ni ganancia, por lo que se supone que los ingresos que debe obtener Star Moda, S.A. son de Q1,322,998.53 esto con el objetivo de cubrir sus costos que suman un total de Q765,569.73 y sus gastos fijos de Q557,428.80.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	B-1
Hecho por:	DL
Fecha	01-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	03-03-18



DISTRIBUCIÓN DEL GASTO VARIABLE POR PRODUCTO					
Concepto	Blusa	Pantalones	Faldas	Vestidos	Totales
Comisiones sobre vetas	2%	2%	2%	2%	
Unidades vendidas	3,908	3,240	3,174	3,524	
Ventas anuales	Q312,640.00	Q437,400.00	Q269,790.00	Q563,840.00	Q1,583,670.00
Costos totales	Q175,860.00	Q220,320.00	Q158,700.00	Q317,160.00	Q872,040.00
Comisiones sobre ventas	Q6,252.80	Q8,748.00	Q5,395.80	Q11,276.80	Q31,673.40
Costo variable por producto	Q182,112.80	Q229,068.00	Q164,095.80	Q328,436.80	Q903,713.40
Unidades vendidas	3,908	3,240	3,174	3,524	
COSTO UNITARIO POR PRODUCTO	Q46.60	Q70.70	Q51.70	Q93.20	



↑ B-2

Comentario: El costo unitario por producto lo integra, el costo al que se adquirió más la parte que le corresponde de las comisiones, las cuales son calculadas por el 2% sobre las ventas totales de cada artículo, posteriormente deben ser distribuidas entre el total de las unidades de cada uno de los mismos, por lo que el costo unitario de cada artículo es; blusas Q46.6, pantalones Q70.70, faldas Q51.70 y vestidos de Q93.20.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	B-2
Hecho por:	DL
Fecha	01-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	03-03-18



DETERMINACIÓN DE LOS MARGENES DE LA GANANCIA BRUTA				
Concepto	Blusa	Pantalones	Faldas	Vestidos
Precio de venta	Q80.00	Q135.00	Q85.00	Q160.00
Costo total unitario	Q46.60	Q70.70	Q51.70	Q93.20
Ganancia Bruta	Q33.40	Q64.30	Q33.30	Q66.80
Margen de ganancia marginal	41.75%	47.63%	39.18%	41.75%

↪ B-1



↪ B-3

Comentario: Para la determinación del margen de la ganancia bruta se debe tener en cuenta el precio de venta, al cual se le debe restar el costo total unitario, lo que dará como resultado la ganancia bruta, posteriormente dicha ganancia debe ser dividida entre el precio de venta y se obtendrá dicho margen, lo cual indica que por cada artículo que se vende se obtiene "X" cantidad que estará destinada a cubrir los costos y gastos fijos de la empresa. La ganancia marginal será de utilidad para la terminación del punto de equilibrio de cada artículo.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	B-3
Hecho por:	DL
Fecha	01-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	03-03-18



PUNTO DE EQUILIBRIO EN VALORES				
Producto	Gastos fijos	÷	% de Ganancia Marginal	Punto de equilibrio en valores
Blusas	Q557,428.80	÷	41.75%	Q1,335,158.81
Pantalones	Q557,428.80	÷	47.63%	Q1,170,340.40
Faldas	Q557,428.80	÷	39.18%	Q1,422,866.34
Vestidos	Q557,428.80	÷	41.75%	Q1,335,158.81



↻A-3

↻B-2

↻B-4

Comentario: Para los gastos fijos se utilizó el criterio que maneja la empresa y la clasificación se encuentra en el papel de trabajo A-3, y al ser divididos por el porcentaje de ganancia marginal se obtiene el punto de equilibrio en valores de cada uno de los artículos comercializados. Lo que indica que no necesariamente se deben vender todos los productos para alcanzar el nivel de ingresos que cubran los gastos y costos fijos, pues al obtener ingresos por Q1,335,158.81 que corresponden a los ingresos obtenidos por las blusas, se estaría alcanzando el punto de equilibrio, solo con la venta de las blusas, lo mismo sucedería con los demás productos, cada uno muestra independientemente el nivel de ingresos que requiere la empresa para conseguir su punto neutro.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	B-4
Hecho por:	DL
Fecha	02-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	03-03-18



PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES				
Producto	Punto de equilibrio en valores	÷	Precio de venta	Punto de equilibrio en unidades
Blusas	Q1,335,158.81	÷	Q80.00	16,689
Pantalones	Q1,170,340.40	÷	Q135.00	8,669
Faldas	Q1,422,866.34	÷	Q85.00	16,740
Vestidos	Q1,335,158.81	÷	Q160.00	8,345



↪B-3

↪A-1

Comentario: El punto de equilibrio en unidades al igual que el punto de equilibrio en valores muestra independientemente cada producto, es decir que con vender 16,689 blusas al precio de venta indicado se alcanzan los ingresos requeridos para cubrir costos y gastos fijos de la empresa, de las misma forma para cada uno de los productos, lo que demuestra, es que vendiendo cualquiera de los productos con su respectivo precio de venta y con las unidades que le corresponden, se podrá conseguir el punto de equilibrio. Siempre que se opere con los costos indicados en el papel de trabajo B-2.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	B-5
Hecho por:	DL
Fecha	02-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	04-03-18

PARTICIPACIÓN EN VENTAS				
Producto	Punto de Equilibrio en Valores	÷	Total del P.E.Q	% de participación
Blusas	Q1,335,158.81	÷	Q5,263,524.37	0.2537 ✓
Pantalones	Q1,170,340.40	÷	Q5,263,524.37	0.2223 ✓
Faldas	Q1,422,866.34	÷	Q5,263,524.37	0.2703 ✓
Vestidos	Q1,335,158.81	÷	Q5,263,524.37	0.2537 ✓
	Q5,263,524.37			1.0000



↻B-3

PONDERACIÓN DE LA GANANCIA MARGINAL				
Producto	% de Participación	*	% de Ganancia Bruta	Ganancia ponderada
Blusas	0.2537	*	0.4175	0.1059 ✓
Pantalones	0.2223	*	0.4763	0.1059 ✓
Faldas	0.2703	*	0.3918	0.1059 ✓
Vestidos	0.2537	*	0.4175	0.1059 ✓
	1.0000			0.4236

↻B-2

↻B-6

Comentario: La participación en ventas, da a conocer el porcentaje que cada artículo representa en el total de las ventas, el cual será de utilidad para obtener la ganancia ponderada de cada uno de los mismos. Estos procedimientos son de utilidad para el cálculo del punto de equilibrio global.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	B-6
Hecho por:	DL
Fecha	02-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	04-03-18

Cálculo del Punto de equilibrio Global



Fórmula =
$$\frac{\text{Gastos fijos}}{\% \text{ de ganancia marginal}}$$

Fórmula =
$$\frac{557,428.80}{0.4236} = 1,315,881.09$$

B-5

PUNTO DE EQUILIBRIO GLOBAL				
Producto	% Participación	*	P.Q.E.	Ventas
Blusas	0.25366	*	Q1,315,881.09	Q333,786.40
Pantalones	0.22235	*	Q1,315,881.09	Q292,586.16
Faldas	0.27033	*	Q1,315,881.09	Q355,722.14
Vestidos	0.25366	*	Q1,315,881.09	Q333,786.40
Total	1.00000			Q1,315,881.09

B-5

B-7

Comentario: El punto de equilibrio global indica la cantidad de ingresos que se debe obtener de cada producto, los cuales en su totalidad alcanzan el nivel de ingresos requeridos para cubrir los costos y gastos necesarios. Estos ingresos únicamente alcanzarán el punto de equilibrio puesto que al obtener una utilidad será necesario incrementar dichos ingresos.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	B-7
Hecho por:	DL
Fecha	02-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	04-03-18



PUNTO DE EQUILIBRIO GLOBAL EN UNIDADES				
Producto	P.Q.E. en valores	÷	Precio de venta	Unidades
Blusas	Q333,786.40	÷	Q80.00	4,172
Pantalones	Q292,586.16	÷	Q135.00	2,167
Faldas	Q355,722.14	÷	Q85.00	4,185
Vestidos	Q333,786.40	÷	Q160.00	2,086
Total	Q1,315,881.09			12,611



↻B-6

↻A-1

↻B-8

Comentario: El punto de equilibrio global en unidades, indica las unidades necesarias que se debe vender de cada uno de los artículos, al ser tomados en su conjunto y ofreciéndolos al consumidor final al precio de venta que se muestra para cada uno de los productos, se consigue el ingreso necesario para alcanzar el punto neutro de la empresa. Sin embargo, el objetivo de la empresa es obtener utilidad por lo que es necesario utilizar estrategias que incrementen las ventas.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	B-8
Hecho por:	DL
Fecha	02-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	04-03-18

PRUEBA DE RESULTADOS			
CONCEPTO	UNIDADES	V/ UNITARIO	TOTAL
Ventas			
Blusas	4,172	Q80.00	Q333,786.40
Pantalones	2,167	Q135.00	Q292,586.16
Faldas	4,185	Q85.00	Q355,722.14
Vestidos	2,086	Q160.00	Q333,786.40
			Q1,315,881.09
Costo			
Blusas	4,172	Q46.60	Q194,430.58
Pantalones	2,167	Q70.70	Q153,228.46
Faldas	4,185	Q51.70	Q216,362.76
Vestidos	2,086	Q93.20	Q194,430.58
			Q758,452.37
GANANCIA BRUTA			Q557,428.72
(-) GASTOS FIJOS			Q557,428.72
Diferencia en Punto de equilibrio			Q0.00



↪ B-7

↪ A-3

Comentario: Se calculó el punto de equilibrio, exponiendo el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos, indicando las unidades que se deben vender de cada producto y el ingreso que se obtendrá por los mismos, el costo de cada artículo fue determinado en el papel de trabajo B-1. Sin embargo, la determinación del punto de equilibrio sin ninguna utilidad no genera ningún beneficio a la administración al momento de tomar decisiones.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	C-1
Hecho por:	DL
Fecha	03-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	04-03-18

Determinación del punto de equilibrio global en valores



$$\text{Fórmula} = \frac{\text{Gastos fijos} + \text{ganancia deseada} + \text{aumento en los gastos fijos}}{\% \text{ de ganancia marginal}}$$

$$\text{Fórmula} = \frac{557,428.8 + 150,000.00 + 22,000.00}{0.4236} = 1,721,908.82$$

↻B-5

PUNTO DE EQUILIBRIO GLOBAL				
Producto	% Participación	*	P.Q.E.	Ventas
Blusas	0.25366	*	Q1,721,909.06	Q436,779.45
Pantalones	0.22235	*	Q1,721,909.06	Q382,866.48
Faldas	0.27033	*	Q1,721,909.06	Q465,483.68
Vestidos	0.25366	*	Q1,721,909.06	Q436,779.45
Total	1.00000			Q1,721,909.06

↻B-5

↻C-2

Comentario: Se efectuó el cálculo del punto de equilibrio global en valores, con el supuesto que se desea obtener una utilidad, la cual fue establecida en el plan de negocios aprobado en el 2016, pues el gerente indicó que se desean incrementar las ventas utilizando estrategias que conllevan un aumento de los gastos fijos, con base a estos datos la administración si consigue tomar decisiones.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	C-2
Hecho por:	DL
Fecha	03-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	05-03-18

PUNTO DE EQUILIBRIO GLOBAL EN UNIDADES				
Producto	P.Q.E. en valores	÷	Precio de venta	Unidades
Blusas	Q436,779.45	÷	Q80.00	5,460 ✓
Pantalones	Q382,866.48	÷	Q135.00	2,836 ✓
Faldas	Q465,483.68	÷	Q85.00	5,476 ✓
Vestidos	Q436,779.45	÷	Q160.00	2,730 ✓
Total	Q1,721,909.06			16,502

↻C-2

↻A-1

↻C-3

Comentario: Para alcanzar los ingresos necesarios que permitan obtener la utilidad deseada, es necesario vender determinadas unidades de cada uno de los artículos de los que se dispone, no precisamente se debe vender las unidades que se muestran pues podría darse el caso que se vendan más pantalones por lo que se estaría captando más ingresos a través de estos, por lo tanto, las unidades a vender de los demás artículos serían menor. El objetivo es obtener ingresos por Q1,721,909.06 y si la empresa observa el comportamiento de las ventas y al mes de septiembre le faltará considerables ingresos para alcanzar la meta establecida, deberá implementar estrategias que incrementen las ventas para lograr dicho objetivo.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	C-3
Hecho por:	DL
Fecha	03-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	05-03-18



PRUEBA DE RESULTADOS			
CONCEPTO	UNIDADES	V/ UNITARIO	TOTAL
Ventas			
Blusas	5,460	Q80.00	Q436,779.45
Pantalones	2,836	Q135.00	Q382,866.48
Faldas	5,476	Q85.00	Q465,483.68
Vestidos	2,730	Q160.00	Q436,779.45
			Q1,721,909.06
Costo			
Blusas	5,460	Q46.60	Q254,424.03
Pantalones	2,836	Q70.70	Q200,508.59
Faldas	5,476	Q51.70	Q283,123.60
Vestidos	2,730	Q93.20	Q254,424.03
			Q992,480.26
GANANCIA BRUTA			Q729,428.80
(-) GASTOS FIJOS			Q579,428.80
Diferencia en Punto de equilibrio			Q150,000.00

↪C-1

↪C-1

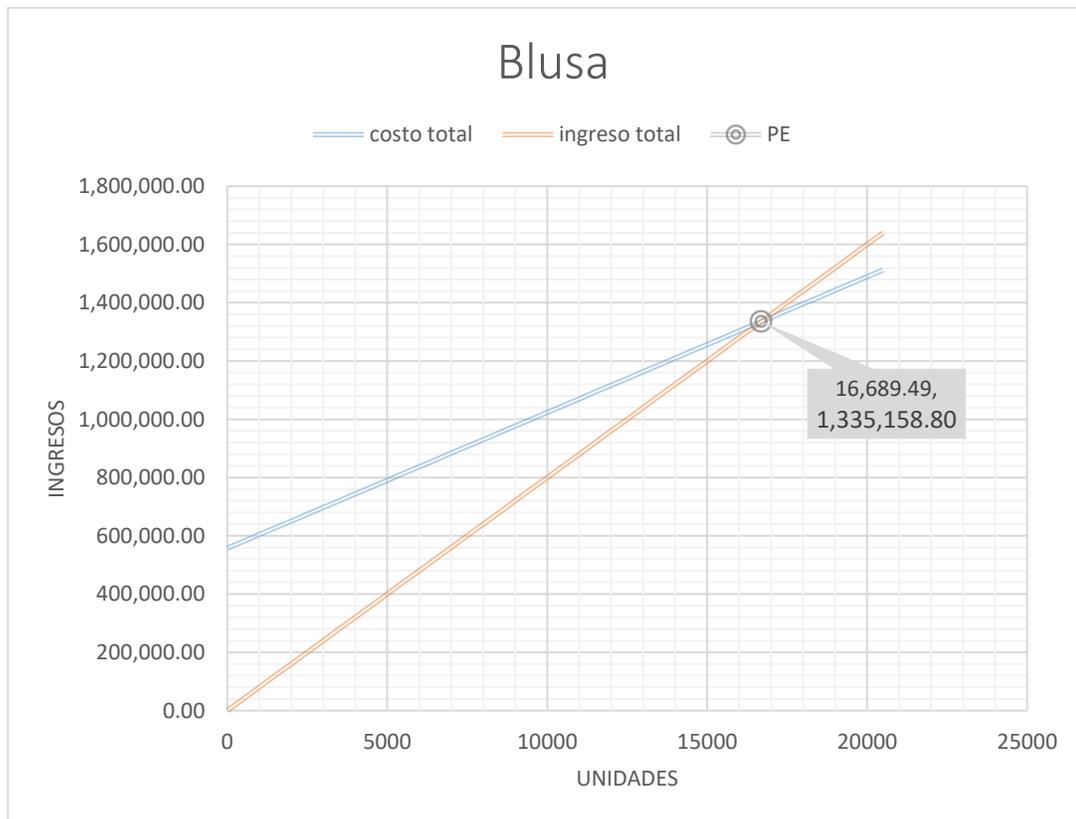
Comentario: Con base a la prueba de resultados se puede analizar los ingresos que se deben obtener para alcanzar la utilidad esperada, pues al obtener los ingresos que se muestran se estará cubriendo los costos, y gastos fijos que determinaron en el papel de trabajo A-3 más el aumento que se supone habrá en dichos gastos, dando como resultado la utilidad deseada.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	D-1
Hecho por:	DL
Fecha	04-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	05-03-18

Gráfica del Punto de Equilibrio de las Blusas

Gastos fijos	Q557,428.80	<input checked="" type="checkbox"/>
Precio de venta unitario	Q80.00	
Costo variable unitario	Q46.6	
Cantidad de equilibrio en unidades	16,689	
Ingreso total	Q1,335,158.80	



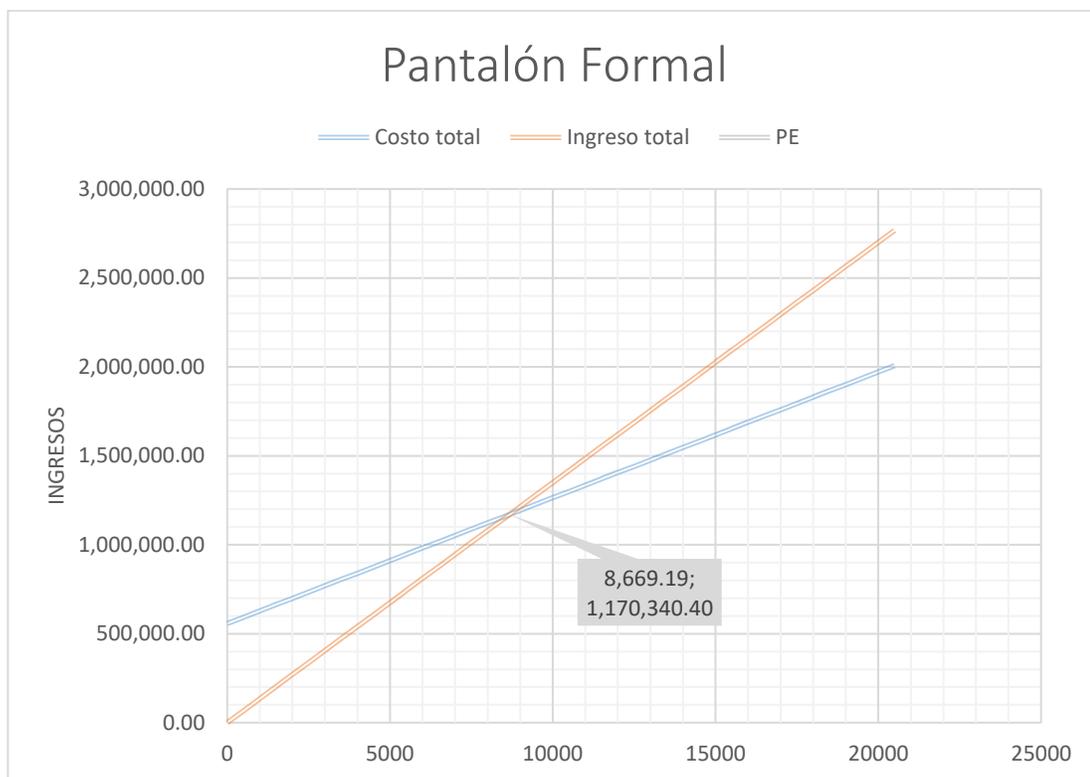
La cantidad de blusas que se deben vender para alcanzar el punto de equilibrio es 16,689 unidades a un precio de Q80.00 y con esto obtener un ingreso de Q1,335,158.80.

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	D-2
Hecho por:	DL
Fecha	04-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	05-03-18

Gráfica del Punto de Equilibrio de Pantalones

Gastos fijos	Q557,428.80	<input checked="" type="checkbox"/>
Precio de venta unitario	Q135.00	
Costo variable unitario	Q70.7	
Cantidad de equilibrio en unidades	8,669	
Ingreso total	Q1,170,340.40	



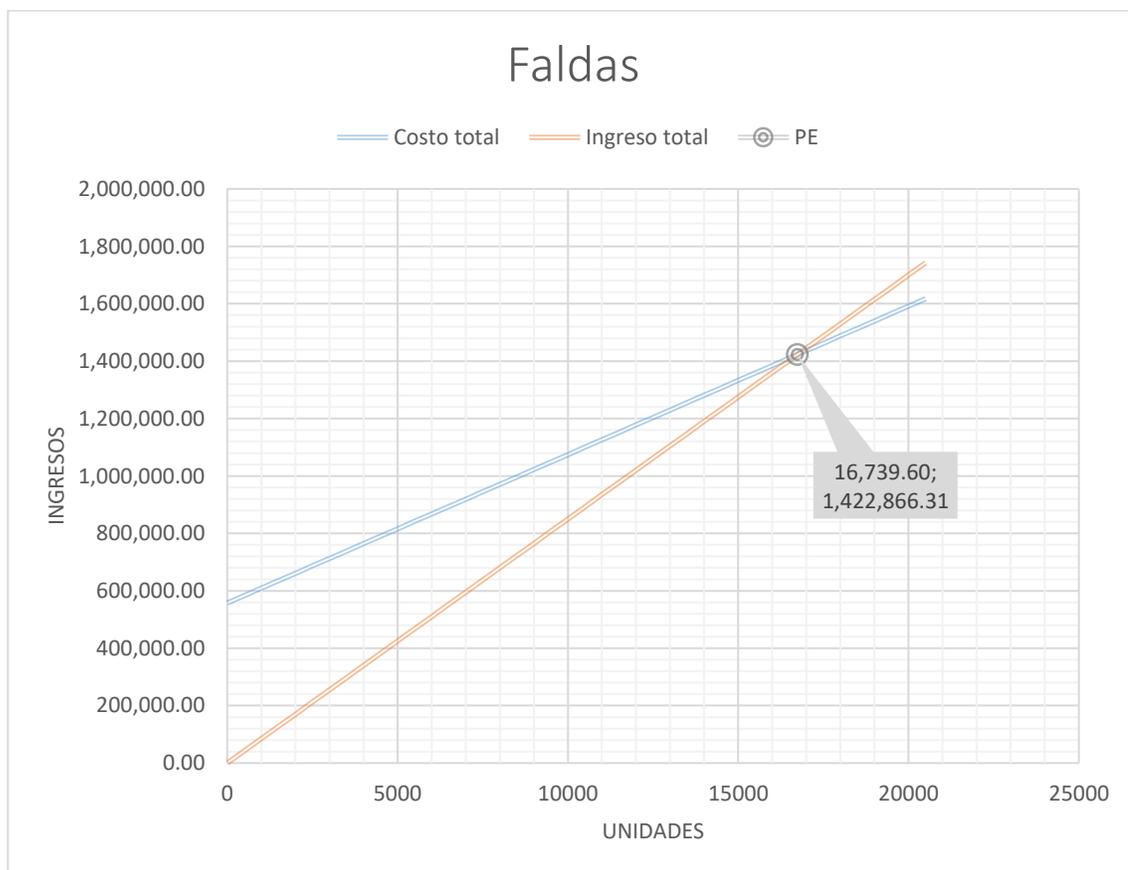
Para obtener el punto de equilibrio de los pantalones se deben vender 8,669 unidades a un precio de Q135 lo que permitirá obtener ingresos por Q1,170,340.40

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	D-3
Hecho por:	DL
Fecha	04-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	05-03-18

Gráfica del Punto de Equilibrio de las Faldas

Gastos fijos Q557,428.80
 Precio de venta unitario Q85.00
 Costo variable unitario Q51.7
 Cantidad de equilibrio en unidades 16,740
 Ingreso total Q1,422,866.31



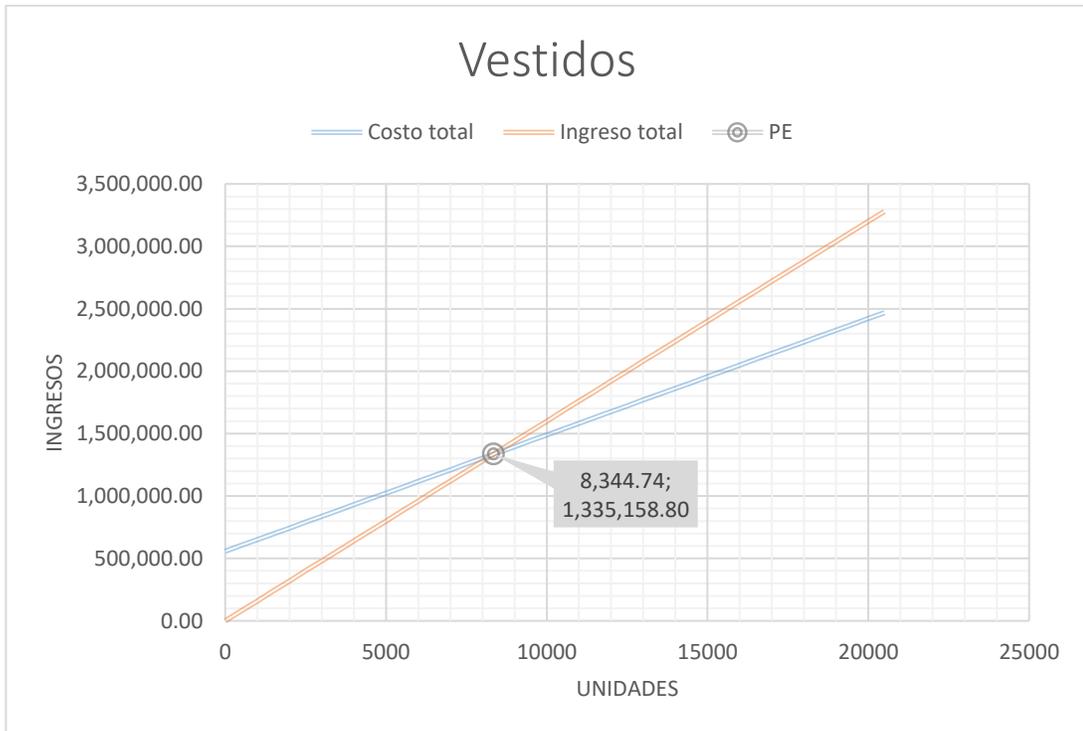
Para este producto las unidades a vender son 16,740 a un precio de venta de Q85.00 y con esto obtener ingresos de Q 1,422,866.31

STAR MODA, S.A.
Determinación del punto de equilibrio
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2017

PT	D-4
Hecho por:	DL
Fecha	04-03-18
Revisado por:	AO
Fecha	05-03-18

Gráfica del Punto de Equilibrio de Vestidos

Gastos fijos	Q557,428.80	<input checked="" type="checkbox"/>
Precio de venta unitario	Q160.00	
Costo variable unitario	Q93.2	
Cantidad de equilibrio en unidades	8,345	
Ingreso total	1,335,158.80	



En este caso el punto de equilibrio se obtendrá vendiendo 8,345 vestidos, a un precio de venta de Q160.00 para alcanzar ingresos por un monto de Q1,335,158.80.

4.5 Informe gerencial

Guatemala, 29 de marzo de 2018.

Licenciado
Alejandro Oliva
Gerente Financiero
Star Moda. S.A.

Estimado Licenciado Oliva:

He concluido el trabajo relacionado con la determinación del punto de equilibrio de la empresa Star Moda, S.A., por el período terminado al 31 de diciembre de 2017.

La determinación y análisis del punto de equilibrio se efectuó con base a los estados financieros del período 2017, proporcionados por el departamento de contabilidad. El trabajo consistió principalmente en determinar el nivel de ingresos que la empresa requiere para cubrir sus costos y gastos fijos, así mismo encontrar las unidades necesarias a vender para obtener ingresos que permitan conseguir la utilidad que se desea.

Según el trabajo realizado en la determinación del punto de equilibrio, se pudo verificar que existen discrepancias en la información en relación a lo que se espera obtener, para tomar decisiones que promoverán el óptimo uso de los recursos de la organización como: la distribución de las comisiones para calcular el costo unitario de cada producto, y falta de integración de los procedimientos que conlleva la determinación del punto de equilibrio.

Con lo anterior se pudo verificar diferencias en la manera adecuada del cálculo del mismo, no siendo relevantes, pero conteniendo deficiencias de control en relación a los procedimientos para determinar el costo unitario de cada producto, lo cual influye en el costo total.

De conformidad con el trabajo realizado se encontraron deficiencias que han sido presentadas como hallazgos y las recomendaciones correspondientes, las cuales se adjuntan a continuación.

Sin otro particular, quedo agradecida por la atención.

Atentamente,



Delmy Marleene Lares Hernández

Asistente Financiera

Deficiencias encontradas

I Distribución de las comisiones sobre ventas

Es la primera vez que la empresa paga comisiones sobre ventas, éstas representan el 2% sobre las ventas y para la determinación del punto de equilibrio, deben ser distribuidas de la manera más adecuada pues deben incluirse en el costo unitario de cada uno de los artículos comercializados.

Recomendación

Se debe establecer un criterio de cuál es la forma más objetiva de la distribución de las comisiones para la empresa pues de lo contrario se verá afectado el costo variable unitario de cada uno de los productos.

II Falta de información de los procedimientos del cálculo del punto de equilibrio

Falta de conocimiento y competencia acerca de todos los procedimientos que conlleva el cálculo del punto de equilibrio, pues al ser solicitados carecían de algunas operaciones lo que provoca información no confiable para la correcta y oportuna toma de decisiones.

Recomendación

Asignar una persona específica que cuente con los conocimientos necesarios para la adecuada elaboración y presentación del punto de equilibrio, deben de realizarse cada uno de los procedimientos puesto que todos se encuentran vinculados y con esto obtener resultados confiables.

III Variación en los ingresos y costos

Se realizó la prueba de resultados en la que se determinaron los ingresos necesarios para cubrir los costos y gastos, sin embargo, se detectó que existen diferencias con respecto a la prueba de resultados que proporcionó el departamento de contabilidad, las diferencias se dan en las unidades que deberían venderse y por consiguiente en los ingresos y costos que se pretenden obtener mediante la venta de dichas unidades.

Recomendación

La inadecuada distribución de las comisiones provoca diferencias en la determinación del costo variable unitario de cada artículo, por lo que es necesario estandarizar la forma de terminar dichos costos.

IV Falta de capacitación acerca de los procedimientos del cálculo del punto de equilibrio

Existe falta de capacitación al personal encargado de realizar el punto de equilibrio, pues al solicitar los procedimientos realizador por parte de la empresa se pudo identificar que la persona delegada de realizar el cálculo no cuenta con la capacidad y experiencia necesaria para la ejecución del mismo.

Recomendación

El personal debe ser capacitado para conocer cuáles son los elementos que se deben considerar y de esta manera poder tomar decisiones con base a la determinación del punto de equilibrio. Sin embargo, lo pueden realizar en forma automatizada en excel siempre y cuando se capacite al personal de qué manera realizarlo.

CONCLUSIONES

1. Los beneficios desde punto de vista financiero – contable, en la determinación del punto de equilibrio en una comercializadora de ropa radican en que permite a la empresa conocer el nivel de ventas mínimas requeridas para cubrir sus costos y gastos fijos.
2. La determinación y análisis de punto de equilibrio muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de ese punto, de tal forma que éste viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, sin embargo, un decremento ocasionará pérdidas.
3. Es un instrumento de planificación para la toma de decisiones pues es de utilidad si se piensa en expandir el negocio y para invitar a posibles inversionistas, calculando los potenciales beneficios y las ventas requeridas. Tener definido el punto de equilibrio genera confianza a las partes interesadas y les da una visibilidad para tomar decisiones en el momento oportuno.
4. En relación los cálculos que representan los procedimientos que se requieren para la determinación del punto de equilibrio, debe establecerse una metodología que genere información confiable y permita la oportuna utilización de los recursos y de no ser así puede existir variación que altere los resultados esperados.

RECOMENDACIONES

1. Para obtener resultados certeros mediante el cálculo del punto de equilibrio, es preciso clasificar adecuadamente los costos y gastos en fijos o variables, ya que estos son elementos importantes para dicho cálculo, debido a que éste analiza la relación entre costos, valor y utilidades en la toma de decisiones.
2. Es necesario conocer el punto de equilibrio cuando se desea conocer y evaluar alternativas que puedan aumentar la productividad y la rentabilidad, esto ayudará a entender la capacidad de inversión o recursos para cumplir con los objetivos de la empresa. El punto de equilibrio es una de las medidas centrales para cualquier tipo de organización y actividad comercial.
3. Es importante que el análisis del punto de equilibrio este dentro del plan de negocios, ya que de esa forma los inversionistas conocen los riesgos y beneficios de su inversión.
4. En relación a los cálculos que representan los procedimientos que se requieren para la determinación del punto de equilibrio, debe establecerse una metodología que genere información confiable y permita la oportuna utilización de los recursos y de no ser así puede existir variación que altere los resultados esperados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Asamblea Nacional Constituyente, Constitución Política de la República de Guatemala. (1993) 136p.
2. Bartley, R., Hirt, Geoffrey y Block, Stanley. (2013). Fundamentos de Administración Financiera (14a ed.) México, D.F., México: McGraw-Hill Interamericana. 650p.
3. Colegio de Contadores Públicos y Auditores, Estatutos del Colegio de Contadores Públicos, (2005) 15 p.
4. Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas, Estatutos del Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas, Código de ética emitido por el colegio. (2005) 12p.
5. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 10-2012, Ley de actualización Tributaria, Libro I, Impuesto Sobre la Renta. (2012) 109p.
6. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 2-70, Código de Comercio. (1970) 142p.
7. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado. (1992) 52p.
8. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 72-2001, Ley de Colegiación Profesional Obligatoria. (2001) 10p.
9. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 73-2008, Ley del Impuesto de Solidaridad. (2008) 7p.
10. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 76-78, Ley Reguladora de la Prestación del Aguinaldo para los Trabajadores del Sector Privado. (1978) 4p.

11. Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 1441, Código de Trabajo. (1994) 195p.
12. Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 295, Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social. (1946) 30p.
13. Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 42-92, Ley de Bonificación Anual para Trabajadores del Sector Privado y Público. (1992) 3p.
14. Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 6-91, Código Tributario. (1991) 92p.
15. Federación Internacional de Contadores (IFAC), Código de Ética del IFAC para Contadores profesionales. (2011) 160p.
16. Gitman, J., Zutter J. (2016). Administración financiera (14^a ed.). México, Ciudad de México., México: Pearson Educación. 928p.
17. Horngren, T. (2012). Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial. (14^a ed.). México, D.F., México: Pearson Educación. 728p
18. Horngren, Charles T., Gary L., Sundem y William O. Stratton. (2010). Contabilidad Administrativa. (13^a ed), México: Pearson Educación. 720p.
19. Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores. Estatutos para graduados en Contaduría Pública y Auditoría.
20. Moreno, J. Estados Financieros, Análisis e Interpretación. México 2007. Compañía editorial Continetalg. 360p.
21. Prieto Llorete, Alejandro. "Principios de Contabilidad", 24^a. Edición, Limusa, México 2007, 320p.
22. Schermerhorn, Jr. John R. (2010) "Administración". 2da. Edición, Limusa México. 492p.
23. Villegas Lara, Rene Arturo, (2012). Derecho Mercantil Guatemalteco, Introducción al estudio de derecho mercantil, La empresa y sus elementos, (7^a. ed.). 402p.

24. Welsch, Glen A. Presupuestos (2011), Planificación y Control de Utilidades. (5ª. Ed). Prentice Hall Hispanoamericana, S.A., México, 697p.

Web grafía

25. Costos fijos, (sin fecha), Recuperado el 14 de octubre de 2017, de: <https://www.gerencie.com/costos-fijos.html>
26. Arturo R. (2014) -Objetivos de la empresa- Recuperado el 5 de noviembre de 2017, de: <https://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa/>
27. Daniel Rodríguez. (2015) -Normas Internacionales de Contabilidad- Recuperado el 10 de noviembre de 2017, de: <https://contabilidad.com.do/normas-internacionales-de-contabilidad-nic/>
28. Gerencie.com (sin fecha) –Diferencia entre costo y gasto- Recuperado el 25 de noviembre de 2017, de: <https://www.gerencie.com/diferencia-entre-costo-y-gasto.html>
29. Historia del INTECAP. (2015). Recuperado el 10 de agosto de 2017, de: <https://indexstat.com/intecap.edu.gt.html>
30. Historia del IRTRA. (sin fecha) Recuperado el 10 de agosto de 2017, de: <http://irtra.org.gt/sobre-nosotros/>
31. Marco Antonio Moreno. (2013) -El punto de equilibrio del negocio y su importancia estratégica.- Recuperado el 16 de mayo de 2018, de: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>
32. Erick Campos. (2015) - Reclasifican las MIPYMES- Recuperado el 16 de septiembre de 2018, de: <http://feed.export.com.gt/reclasifican-las-mipymes/>