

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

**“EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO CONSULTOR EXTERNO
EN EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA
COMERCIAL DE CAMISAS PARA CABALLERO”**

TESIS

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

POR

FRANCISCO JOSE SANTA CRUZ AGUIRRE

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

Guatemala, Mayo de 2019

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

Decano	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo	MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal Tercero	Vacante
Vocal Cuarto	BR. CC. LL. Silvia María Oviedo Zacarías
Vocal Quinto	P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

EXONERADO DE LOS EXÁMENES DE ÁREAS PRÁCTICAS BÁSICAS

De conformidad con los requisitos establecidos en el capítulo III, artículos 15 y 16 del Reglamento para la Evaluación Final de Exámenes de Áreas Prácticas Básicas y Examen Privado de Tesis y al inciso 4.4 del punto CUARTO, del Acta 14-2016 de la sesión celebrada por Junta Directiva el 11 de agosto de 2016.

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Lic. Hugo Francisco Herrera Sánchez
Secretario	Lic. Erick Roberto Flores López
Examinador	Lic. Gustavo Alexander Orozco Miranda

Guatemala, 21 de marzo de 2018

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

Respetable señor Decano:

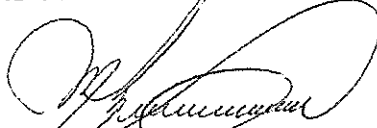
Tengo el agrado de dirigirme a usted con relación a la designación contenida en el DICTAMEN DE AUDITORÍA NO. 015-2017, de fecha ocho de febrero del año dos mil diecisiete, del decanato de la Facultad de Ciencias Económicas, para asesorar a Francisco Jose Santa Cruz Aguirre, carné 201110740, en su trabajo de tesis denominado **“EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO CONSULTOR EXTERNO EN EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA COMERCIAL DE CAMISAS PARA CABALLERO”**, me permito informarle que de conformidad con la revisión de la investigación realizada, la misma llena los requisitos que el reglamento establece.

En este sentido, el trabajo referido constituye un aporte importante para los profesionales de las Ciencias Económicas, instituciones y personas interesadas en el tema objeto de estudio.

Por lo anterior, recomiendo que el presente trabajo sea aprobado para su presentación por la estudiante Francisco Jose Santa Cruz Aguirre, en el Examen Privado de Tesis, previo a conferirle el título de Contadora Público y Auditor en el grado académico de Licenciado.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Licda. M. Sc. Miriam Alicia Guerrero Rodríguez
Contadora Pública y Auditora
Colegiado No. 4276

Msc. Licda. Miriam Alicia Guerrero Rodríguez
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
No. Colegiado 4276
CCEE



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



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

J.D-TG. No. 0230-2019
Guatemala, 07 marzo de 2019

Estudiante
FRANCISCO JOSE SANTA CRUZ AGUIRRE
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estudiante:

Para su conocimiento y efectos le transcribo el Punto Cuarto; inciso 4.1, subinciso 4.1.1 del Acta 03-2019, de la sesión celebrada por Junta Directiva el 28 de febrero de 2019, que en su parte conducente dice:

"CUARTO: ASUNTOS ESTUDIANTILES

4.1 Graduaciones

4.1.1 Elaboración y Examen de Tesis

Se tienen a la vista providencias y oficios de las Direcciones de Escuela de Contaduría Pública y Auditoría, Economía, Administración de Empresas 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:

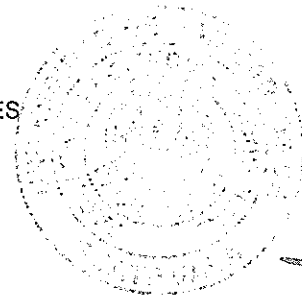
FRANCISCO JOSE SANTA CRUZ AGUIRRE	201110740-1	EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO CONSULTOR EXTERNO EN EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA COMERCIAL DE CAMISAS PARA CABALLERO
-----------------------------------	-------------	---

3o. Manifiestar a los estudiantes que se les fija un plazo de seis meses para su graduación".

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO

m.ch



ACTO QUE DEDICO

- A DIOS:** Por guiarme y darme la sabiduría en el camino del saber y del entendimiento en cada una de las etapas de mi vida.
- A MI ESPOSA:** Jackeline por alentarme cada día en cumplir cada meta propuesta y darme todo su amor. Agradezco a Dios por cada día a tu lado y darnos un regalito que nos va a llenar de bendición, nuestra hija. Jackeline te amo.
- A MIS PADRES:** Francisco y Consuelo por otorgarme los principios y valores que me formaron personalmente y que cada día los pongo en práctica, les agradezco infinitamente sus consejos y los amo mucho.
- A MI MAMA:** Claudia por brindarme su apoyo incondicional y darme consejos oportunos, gracias madre por ser tan especial en todo momento, te amo.
- A MI HERMANA:** Andrea por apoyarme en todo momento incondicional y alentarme a seguir estudiando y cumplir más objetivos. Te quiero mucho.

A MIS PRIMOS:

Roberto, Bryan y Jasson por acompañarme en este camino del saber y darme su ayuda cuando lo necesité. Los quiero mucho.

A MI TÍO:

Erick por darme sus sabios consejos para ser una mejor persona cada día y brindarme su apoyo. Te quiero mucho.

**A MIS COMPAÑEROS
DE ESTUDIO:**

Por ampliar los diferentes puntos de vista y formas de ver cada tema, les agradezco todo su apoyo.

**A MIS COMPAÑEROS
DE TRABAJO:**

Por enseñarme las formas adecuadas de cada uno de los procesos para desenvolverme en cualquier ámbito profesional económico financiero.

A LA USAC:

Por haberme brindado el conocimiento para resolver cada una de las tareas realizadas y por realizar.

**A LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS:**

Por otorgarme el conocimiento adecuado y necesario para desenvolverme en cualquier ámbito profesional económico financiero.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I	
EMPRESA COMERCIAL DE CAMISAS PARA CABALLERO	
1.1. Definición de empresa	1
1.1.1. Impacto en la sociedad	1
1.1.2. Objetivo	2
1.1.3. Elementos	2
1.1.4. Clasificación	3
1.1.5. Características	6
1.1.6. Organización	6
1.2. Definición de empresa comercial	7
1.2.1. Definición de empresa comercial de camisas para caballero	8
1.3. Legislación aplicable	9
1.3.1. Asamblea Nacional Constituyente, Constitución Política de la República de Guatemala	9
1.3.2. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 02-70, Código de Comercio y sus reformas	9
1.3.3. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 06 – 91, Código Tributario y sus reformas	10
1.3.4. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 27 – 92, Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas	13
1.3.5. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 10 – 2012, Ley de Actualización Tributaria y sus reformas	13

	Página
1.3.6. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 06 – 2003, Ley de Protección al consumidor y al usuario	13

CAPÍTULO II ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

2.1. Definición	15
2.1.1. Objetivo	15
2.1.2. Importancia	16
2.1.3. Características	16
2.1.4. Proceso de análisis	17
2.1.5. Conclusión del análisis	17
2.2. Interpretación de la información financiera	17
2.3. Usuarios de la información financiera	18
2.4. Técnicas y métodos de análisis financiero	19
2.4.1. Técnicas	19
2.4.2. Métodos	20
2.5. Información base para el análisis	21
2.5.1. Conocimiento de Finanzas	22
2.5.2. Estados financieros básicos de la empresa	22
2.5.3. Información del sector	24
2.5.4. Información del mercado en el que opera la empresa	24
2.6. Áreas principales de interés financiero	24
2.6.1. Estructura del activo	25
2.6.2. Estructura del pasivo y patrimonio	25
2.6.3. Estructura de los ingresos y egresos	26
2.7. Analistas financieros	26

	Página
2.7.1. Analistas internos	27
2.7.2. Analistas externos	27
2.8. Indicadores financieros	28
2.8.1. Objetivo	28
2.8.2. Uso de los indicadores	29
2.8.3. Tipos	30

CAPÍTULO III EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO CONSULTOR EXTERNO

3.1. Definición	39
3.1.1. Objetivo	39
3.1.2. Perfil	40
3.1.3. Ámbito Laboral	41
3.2. El contador público y auditor como consultor	42
3.2.1. Definición del trabajo de consultoría	42
3.2.2. Objetivo de la consultoría	43
3.3. Consultoría	43
3.3.1. Etapas	43
3.4. Normativa aplicable	44
3.4.1. Normas Internacionales de Auditoría (NIA)	44
3.4.2. Código de Ética	45
3.4.3. Normas Internacionales de Información Financiera	46

3.4.4. Normas Internacionales de Contabilidad	46
---	----

CAPÍTULO IV
 EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO CONSULTOR EXTERNO EN
 EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA
 COMERCIAL DE CAMISAS PARA CABALLERO
 (CASO PRÁCTICO)

4.1. Solicitud de servicios profesionales	49
4.2. Propuesta de la consultoría	50
4.3. Confirmación de la consultoría	53
4.4. Diagnóstico	54
4.4.1. Generalidades	54
4.4.2. Estructura organizacional	55
4.4.3. Productos	56
4.4.4. Principales políticas	56
4.4.5. Estados financieros proporcionados	57
4.5. Planificación de la consultoría	61
4.6. Ejecución de la consultoría	63
4.6.1. Análisis vertical	63
4.6.2. Análisis horizontal	66
4.6.3. Análisis de la rentabilidad	68
4.6.4. Punto de equilibrio	72
4.6.5. Método de razones	76
4.6.6. Análisis de Tendencias	82
4.7. Informe de los resultados	85

	Página
4.7.1. Informe	86
4.7.2. Informe de situaciones relevantes	88
Conclusiones	95
Recomendaciones	96
Referencias bibliográficas	97

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Descripción	Página
1	Organigrama	55
2	Tendencia de ingresos	81
3	Tendencia de costos y gastos	82
4	Tendencia de rentabilidad	83

INTRODUCCIÓN

Las empresas generan todos los días operaciones en compras, ventas, pagos, cobros, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y otras, que deben ser controladas y registradas adecuada y oportunamente, con la finalidad de proporcionar información financiera verídica expresada en los estados financieros durante un periodo mensual, trimestral, semestral o anual. La importancia del adecuado registro de las transacciones deriva de obtener la posición financiera actual y servir de base para un análisis de la información.

Analizar los estados financieros radica en determinar el grado de liquidez, endeudamiento y rentabilidad para interpretar y tomar las decisiones adecuadas de inversión, financiamiento y operación. Así es como surge la importancia de aplicar un análisis correcto y profesional que exprese la realidad financiera de toda empresa, específicamente una empresa comercial. Para ello es importante la utilización de diferentes técnicas como la comparación y el análisis, así como el cálculo de razones financieras.

Luego del análisis es importante realizar una interpretación adecuada y fiel que represente correctamente los resultados de los cálculos realizados para obtener un diagnóstico válido de la situación financiera de la empresa.

En virtud de lo anterior, se presenta la siguiente investigación titulada **EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO CONSULTOR EXTERNO EN EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA COMERCIAL DE CAMISAS PARA CABALLERO**, como aporte para los profesionales y estudiantes de las ciencias económicas interesados en analizar información financiera desde el punto de vista de la consultoría

externa y así lograr un aporte significativo en las operaciones de una empresa.

Con base a lo mencionado anteriormente, el trabajo está estructurado de manera lógica y secuencial por cuatro capítulos.

Capítulo I, contiene la definición de empresa comercial de camisas para caballero, conceptos generales, los tipos de empresa que existen y los aspectos legales que eso conlleva.

Capítulo II, se refiere a los conceptos que definen el análisis de la información financiera, tipos de técnicas y métodos, usuarios de la información, analistas internos, analistas externos y otros de importancia.

Capítulo III, se refiere a las características que definen al contador público y auditor como consultor externo y las normas técnicas básicas.

Capítulo IV, contiene la consultoría externa del análisis de la información financiera de la empresa comercial de camisas para caballero. Por último se presenta las conclusiones, recomendaciones y referencias bibliográficas.

CAPÍTULO I

EMPRESA COMERCIAL DE CAMISAS PARA CABALLERO

1.1. Definición de empresa

Es una unidad productiva en la que participan recursos humanos, financieros y tecnológicos que unidos entre sí se utilizan para producir un producto, bien o servicio con la finalidad de vender y agregar valor a los clientes, además de generar una rentabilidad que ayuda a elevar el capital de la empresa que es el fin primordial por el cual se crea.

En otras palabras, empresa es una organización creada por emprendedores que gastan una determinada cantidad de dinero para constituir la y ponerla en marcha, con la finalidad de brindar un bien o servicio que satisfaga cierta necesidad en la población (objeto de la venta) y que por lo tanto genere beneficios que aumenten el capital y garantice la continuidad.

Según el Código de Comercio y sus reformas, establece: “Se entiende por empresa mercantil el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados, para ofrecer al público, con propósito de lucro o de manera sistemática, bienes o servicios.” (2:129)

1.1.1. Impacto en la sociedad

La sociedad corre paralelo al crecimiento del sector empresarial debido a que proporcionan una vía para la construcción de una sociedad social, económica, ambiental y política más estable y equilibrada.

“La sociedad percibe los impactos del desarrollo de competencias mediante empleos de mejor calidad, mayores tasas de ocupación y formalidad, reducción de la pobreza, inclusión social, respeto de los derechos laborales y competitividad en los mercados mundiales.”(15)

1.1.2. Objetivo

La empresa se dirige a obtener resultados económicos favorables a través de la colaboración del recurso humano en el cumplimiento de sus funciones y como consecuencia de los objetivos planteados. Estos son los siguientes:

- a) La continuidad y permanencia en el tiempo: mantener el funcionamiento de la empresa conforme a una seguridad financiera.
- b) El crecimiento progresivo: aumentar el capital de la empresa cada período contable, con base a las ganancias netas.
- c) La rentabilidad: Obtener beneficios netos altos por cada gasto y costo deducido. Es el principal motivo para crear un negocio.
- d) Metas financieras posibles: evitar las dificultades financieras y la quiebra, derrotar a la competencia, maximizar las ventas o la participación de mercado, minimizar los costos, maximizar las utilidades y mantener un crecimiento uniforme de las utilidades.

1.1.3. Elementos

La empresa necesita de recursos, estrategias y procedimientos adecuados para competir en el mercado, para funcionamiento debe considerar lo siguiente:

- a) Los objetivos: son metas indispensables de cumplir para continuar con el funcionamiento de la empresa, estos se logran a través de acciones previstas por los dueños, inversionistas y administradores.

- b) Recursos humanos: es la fuerza de trabajo y parte más importante que desarrollan y mantienen a la empresa en función, dentro de estos se encuentran: propietarios del capital de la empresa (accionistas o dueños), empleados y administradores.
- c) Los recursos complementarios: son aquellos recursos que forman parte de la estructura financiera y tecnológica de la empresa. Estos son:
- Recursos financieros: son todos aquellos medios monetarios con que cuenta la empresa para llevar a cabo todas las inversiones necesarias para su funcionamiento.
 - Recursos tecnológicos y materiales: están integrados por todos aquellos elementos en los que se ha utilizado los recursos financieros, es decir las inversiones efectuadas con los recursos monetarios. Dentro de estos se encuentran los recursos tangibles o materiales como las máquinas, mercadería, mobiliario, equipo de computación, edificio, vehículo, etc. y en el intangible aquello que no podemos tocar, como la tecnología, el software, marcas y patentes, etc.

1.1.4. Clasificación

Existen diferentes tipos de empresas, las cuales se mencionan las más importantes:

- a) Según la naturaleza de la actividad económica que desarrolla se dividen en:
- Empresas del sector primario: actividades económicas relacionadas con la recolección, extracción y transformación de los recursos naturales con

poco o ninguna manipulación. Ejemplo: la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la apicultura, la acuicultura, la caza, la pesca.

- Empresas del sector secundario o industrial: transforma la materia prima, que es extraída o producida por el sector primario, en productos de consumo, o en bienes de equipo.
- Empresas del sector terciario: están relacionadas con la prestación de servicios, con el fin de satisfacer las necesidades de la población. Comprende actividades como: lavanderías, tintorerías, peluquerías, reparaciones, empresas de transporte, empresas de comunicaciones, empresas comerciales, turismo y espectáculos, financieras, asesoramiento y de asistencia especializada y profesional, empresas hospitalarias y de servicios sanitarios, enseñanza etc.

b) Según su tamaño, la cuales se encuentran:

- Empresas Grandes: se caracterizan por manejar patrimonios y financiamientos grandes, tienen instalaciones propias y de grandes extensiones, sus ventas son altas en unidades y valores aproximadamente de varios millones de quetzales, tienen miles de empleados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado.
- Empresas Medianas: intervienen cientos de personas, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.

- Empresas Pequeñas: creadas para ser rentables, cuya venta anual en valores es de miles y no de millones y el número de personas que las conforman es muy reducido.
- Microempresas: en este tipo de empresa los sistemas de fabricación son artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

c) Según su forma jurídica, se distingue entre:

- Empresas Individuales: el Código de Comercio lo denomina comerciante individual. En este tipo de empresas una única persona es la que asume todas las decisiones y tiene una responsabilidad ilimitada y responde con todos sus bienes frente a terceros.
- Empresas en forma de sociedad: al contrario de la empresa individual en este tipo de empresas surge cuando dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industria para obtener lucro mediante actividades mercantiles. En Guatemala existen diferentes tipos de sociedades, las cuales están reguladas en el artículo no. 10 del Código de Comercio que afirma que son sociedades organizadas bajo forma mercantil, exclusivamente las siguientes: 1o. La sociedad colectiva. 2o. La sociedad en comandita simple. 3o. La sociedad de responsabilidad limitada. 4o. La sociedad anónima 5o. La sociedad en comandita por acciones.

1.1.5. Características

Las empresas deben reunir aspectos esenciales que la integran y generan un funcionamiento adecuado, estos son los siguientes:

- a) Tecnología
- b) Liderazgo
- c) Trabajo en equipo
- d) Creatividad e iniciativa
- e) Comunicación efectiva
- f) Especialización de cada puesto de trabajo
- g) Estandarización de los procesos de trabajo
- h) Identificación de la misión y de los objetivos
- i) Organización y establecimiento de objetivos para cada puesto

1.1.6. Organización

Para cumplir las expectativas esperadas de los dueños, inversionistas y los demás usuarios de la Información, la empresa debe contar con una adecuada y eficiente organización.

La organización consiste en definir las actividades por medio de un organigrama basado en la determinación de las actividades que debe desempeñar cada persona integrante de la compañía, así como las relaciones de autoridad en función al puesto que se establecen. Una de las características indispensables de la organización es que debe ser flexible esto con la finalidad de adaptarse a cualquier circunstancia positiva o negativa que pudiera presentarse. Para que se implemente una adecuada organización y sea significativa debe contener como mínimo lo siguiente:

- a) Objetivos verificables.
- b) Una idea clara de las principales obligaciones o actividades involucradas.
- c) Criterio claro de la función o una autoridad para que la persona que la desempeña sepa lo que puede hacer para alcanzar las metas.

1.2. Definición de empresa comercial

Antes de definir empresa comercial es importante conocer los siguientes términos:

- Comercio: es el acto de comprar y vender o intercambiar un objeto por otro en un mercado en el que participan oferentes y demandantes.
- Proveedores: aquellas personas a los cuales la empresa les debe al crédito por una compra efectuada en relación a la mercadería. Estos pueden ser los productores y/o distribuidores.
- Clientes: son aquellas personas a los cuales la empresa les vende al crédito por compra de mercadería. Así mismo existe otro tipo de clientes que son aquellos que pagan al contado.

De acuerdo a lo anterior, empresa comercial es una organización que se dedica a la compra y venta de materias primas y/o productos terminados así como de servicios. Se diferencia de las empresas industriales porque no realizan ningún tipo de transformación sobre los bienes adquiridos, sino que cumplen una función de intermediarios entre el productor y el consumidor. En relación a la cantidad y monto de ventas existen los siguientes tipos:

- a) Empresas al por mayor: son aquellas que venden grandes cantidades de materias primas, productos terminados y/o servicios a mayoristas o minoristas.

- b) Empresas al por menor: son aquellas que venden sus productos al consumidor.
- c) Comisionistas: son aquellos que venden el producto sin haber comprado sino que actúan como intermediario entre el comprador y el vendedor y cobran por vender.

En Guatemala existen diferentes tipos de empresas comerciales en cuanto al producto que venden, por ejemplo: muebles, electrodomésticos, zapatos, ropa, carros, casas, etc. Estas empresas juegan un papel importante en la economía guatemalteca debido a que la mayoría de emprendedores y nuevos negocios son de este tipo de actividad.

1.2.1. Definición de empresa comercial de camisas para caballero

Es aquella empresa comercial que tiene por objeto la compra y venta de camisas para caballero en sus diferentes tamaños y marcas como lo son camisas tipo polo, formales y playeras. Existen diferentes tipos de camisas a los que la empresa se dedica a comprar y vender, estas son las siguientes:

- a) Polo: es una prenda similar a una playera, con la diferencia que tiene cuello con una abertura delantera de dos o tres botones para ajustarlo y puede tener un bolsillo del lado izquierdo o derecho.
- b) Formal: es una prenda de vestir de tela que cubre el torso que tiene cuello, mangas y botones en el frente así como un bolsillo del lado izquierdo o derecho.
- c) Playera: es una prenda de manga corta y cuello de forma circular que no tiene botones ni bolsillo.

1.3. Legislación aplicable

Las operaciones comerciales deben cumplir con aspectos legales indispensables para el funcionamiento, dentro de estos se encuentran:

1.3.1. Asamblea Nacional Constituyente, Constitución Política de la República de Guatemala

Ley superior de las leyes de Guatemala. El comercio como actividad lucrativa la ejerce cualquier persona, sea en forma individual o colectiva, intermediario directa o indirectamente entre productores y consumidores, con el objeto de facilitar y promover la compra y venta de bienes y/o servicios, se encuentra respaldado por el artículo 43: La libertad de industria, de comercio y de trabajo, salvo las limitaciones que por motivos sociales o de interés nacional impongan las leyes. (1:30)

1.3.2. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 02-70, Código de Comercio y sus reformas

Responde a las necesidades del desarrollo económico del país y a la flexibilidad y amplitud de estimular la libre empresa, facilitando su organización; y regular sus operaciones, que permitan al Estado mantener la vigilancia de estas.

En relación con los aspectos que definen a la actividad comercial se encuentran los siguientes artículos:

- a) Artículo 1. Aplicabilidad. Los comerciantes en su actividad profesional, los negocios jurídicos mercantiles y cosas mercantiles, se regirán por las disposiciones de este Código y, en su defecto, por las del Derecho Civil

que se aplicarán e interpretarán de conformidad con los principios que inspira el Derecho Mercantil.

- b) Artículo 2. Comerciantes. Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a lo siguiente: 1. La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios. 2. La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios. 3. La Banca, seguros y fianzas. 4. Las auxiliares de las anteriores.

- c) Artículo 9. No son comerciantes. No son comerciantes: 1. Los que ejercen una profesión liberal. 2. Los que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias o similares en cuanto se refiere al cultivo y transformación de los productos de su propia empresa. 3. Los artesanos que sólo trabajen por encargo o que no tengan almacén o tienda para el expendio de sus productos.

1.3.3. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 06-91, Código Tributario y sus reformas

Establece las relaciones entre el fisco y los contribuyentes y dicta el fundamento legal para cumplir con todas las disposiciones tributarias de lo contrario se incurrirá en falta y sanción monetaria. La falta y sanción depende del nivel de ausencia de la norma aplicada por lo tanto el cumplimiento de los impuestos es obligatorio. Es obligatorio dar factura en cada venta efectuada.

- a) Artículo 1. Carácter y campo de aplicación. Las normas de este Código son de derecho público y regirán las relaciones jurídicas que se originen de los tributos establecidos por el Estado, con excepción de las relaciones tributarias aduaneras y municipales, a las que se aplicarán en

forma supletoria. También se aplicarán supletoriamente a toda relación jurídica tributaria, incluyendo las que provengan de obligaciones establecidas a favor de entidades descentralizadas o autónomas y de personas de derecho público no estatales.

- b) Artículo 9. Concepto. 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.
- c) Artículo 11. Impuesto. Impuesto es el tributo que tiene como hecho generador, una actividad estatal general no relacionada concretamente con el contribuyente.
- d) Artículo 17. Sujeto activo: Sujeto activo de la obligación tributaria es el Estado o el ente público acreedor del tributo.
- e) Artículo 18. Sujeto pasivo de la obligación tributaria. Sujeto pasivo es el obligado al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea en calidad de contribuyentes o de responsable.
- f) Artículo 23. Obligaciones de los sujetos pasivos. Los contribuyentes o responsables, están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales impuestos por este código o por normas legales especiales; asimismo, al pago de intereses y sanciones pecuniarias, en su caso. La exención del pago de un tributo, no libera al beneficiario del cumplimiento de las demás obligaciones que de acuerdo con la ley le correspondan.

Algunas sanciones e infracciones, por ejemplo:

a) Artículo 85. Infracciones sancionadas con el cierre temporal. Se aplicará la sanción de cierre temporal de empresas, establecimientos o negocios, cuando se incurra en la comisión de cualquiera de las infracciones siguientes:

1. No emitir o no entregar facturas, notas de débito, notas de crédito o documentos exigidos por las leyes tributarias específicas, en la forma y plazo establecidos en las mismas.

2. Emitir facturas, notas de débito, notas de crédito u otros documentos exigidos por las leyes tributarias específicas que no estén previamente autorizados por la Administración Tributaria.

3. Utilizar máquinas registradoras, cajas registradoras u otros sistemas no autorizados por la Administración Tributaria, para emitir facturas u otros documentos.

4. No haber autorizado los libros contables u otros registros obligatorios establecidos en el Código de Comercio y las leyes tributarias específicas.

b) Artículo 89. Sanción. La omisión de pago de tributos será sancionada con una multa equivalente al ciento por ciento (100%) del importe del tributo omitido, por la falta de determinación o la determinación incorrecta presentada por parte del sujeto pasivo, detectada por la acción fiscalizadora.

Si el contribuyente o responsable, una vez presentada su declaración rectifica y paga antes de ser requerido o fiscalizado por la Administración

Tributaria, la sanción se reducirá al veinticinco por ciento (25%) del importe del tributo omitido.

Esta sanción, en su caso, se aplicará sin perjuicio de cobrar los intereses resarcitorios que correspondan, conforme lo dispuesto en este Código.

1.3.4. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas

Se establece un doce por ciento (12%) sobre los actos y contratos gravados por las normas de la presente ley, cuya administración, control, recaudación y fiscalización corresponde a la Superintendencia de Administración Tributaria. El período de pago es mensual. Es decir que todas las ventas y compras efectuadas están sujetas al pago y cobro del Impuesto al Valor Agregado (IVA) respectivamente. En este caso todas las ventas de camisas deben incluir en el precio el 12% de IVA. (3: 5)

1.3.5. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 10-2012, Ley de Actualización Tributaria y sus reformas

Se establece para adecuar y sistematizar las normas tributarias con la finalidad que las mismas puedan ser aplicadas de manera simplificada, que permitan el mejor conocimiento de las mismas para el contribuyente, y otras disposiciones que le permitan a la Administración Tributaria ser más eficiente en la administración, control y fiscalización de los impuestos establecidos en dichas leyes. (4:20)

1.3.6. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 06-2003, Ley de Protección al consumidor y al usuario

Es el marco legal que desarrolla y promueva en forma efectiva los derechos y obligaciones de los consumidores y usuarios de manera equitativa en relación a los proveedores.

Según al artículo número 1 se refiere a que esta ley tiene por objeto promover, divulgar y defender los derechos de los consumidores y usuarios, establecer las infracciones, sanciones y los procedimientos aplicables en dicha materia.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

2.1. Definición

Es una técnica que se utiliza para conocer los aspectos financieros de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de la empresa y la forma en que sucedió, a través de métodos aplicados como el análisis vertical y horizontal a las diferentes partes del estado financiero. Es importante realizar un análisis de la información financiera de forma suficiente y adecuada se recomienda por lo menos tres años para tener una visión acertada de dónde está y a dónde puede ir.

Otro concepto se refiere a que: “análisis (de estado) financiero es el arte de transformar los datos de los estados financieros en información útil para tomar una decisión informada.” (7:128)

2.1.1. Objetivo

El objetivo principal de un análisis financiero consiste es determinar la situación financiera. Esto incluye determinar la capacidad de pago de las deudas, de generar ganancias y del uso eficiente de los recursos. Para obtener lo anterior el análisis financiero tiene como objetivo:

- a) Determinar la situación financiera que posee la empresa y las causas de dicha situación.

- b) Determinar el movimiento de las tendencias de los factores que intervienen en la marcha de una empresa.

- c) Evaluar el desempeño y la posición financiera de la empresa y diseñar los planes de inversión y crecimiento que contribuyan al logro de sus objetivos estratégicos.

2.1.2. Importancia

El análisis financiero proporciona resultados de la gestión administrativa y contribuye en la toma de decisiones, de acuerdo a los siguientes parámetros:

- a) Liquidez: el pago que la empresa posee para cubrir las obligaciones inmediatas no menos de 1 año.
- b) Endeudamiento: el pago que la empresa posee para cubrir las obligaciones mayores a un año.
- c) Rentabilidad: el margen de ganancia por cada producto vendido y la utilidad neta esperada.

Queda claro que el análisis de los estados contables si no me permite planificar el futuro y basar mis estrategias y decisiones, no es útil. (8:16)

2.1.3. Características

El análisis de la información financiera debe ser claro, preciso y oportuno, además de integrar lo siguiente:

- a) Control del cumplimiento de los indicadores financieros,
- b) uso de herramientas financieras como presupuestos y métodos de análisis vertical y horizontal para toma de decisiones de inversión, operación y financiamiento de las personas involucradas en la empresa, y
- c) permita identificar las debilidades y fortalezas de la empresa.

2.1.4. Proceso de análisis

El análisis debe ser preciso y claro, además de contener lo siguiente:

- a) Características y políticas de la empresa.
- b) Identificar los interesados de la información financiera de la empresa.
- c) Leer la información financiera y comprenderla a través de la observación.
- d) Evaluar la fiabilidad y validez de la información obtenida.
- e) Desechar información que pueda distorsionar el análisis.
- f) Ejecutar el análisis de la información financiera en: análisis de la liquidez, solvencia y rentabilidad, mediante el uso de técnicas adecuadas.
- g) Conclusión: redacción del informe de análisis.

Los estados financieros son el principal medio para dar a conocer información financiera a los usuarios de la información internos y externos.

2.1.5. Conclusión del análisis

Elaboración del informe de los resultados del analista mediante una opinión fundamentada sobre la situación de la empresa.

Refleja la opinión, el cual debe ser corto y bien estructurado. El sustento del análisis financiero se estructura mediante una serie de documentos entre cuales se puede señalar: informe que describe la empresa y su entorno, los principales productos, información financiera y el entorno legal propio de la empresa.

2.2. Interpretación de la información financiera

Consiste en explicar los resultados obtenidos del análisis de la información financiera a través del uso de representaciones gráficas, ratios y otros cálculos sobre la liquidez, endeudamiento y rentabilidad de la empresa.

Permitirá emitir un diagnóstico sobre la situación financiera de la empresa, así como detectar las fortalezas y debilidades.

El analista financiero debe conocer la actividad a la que se dedica la empresa para realizar una interpretación adecuada y efectuar los procedimientos de control factibles para su mejoramiento.

2.3. Usuarios de la información financiera

Son las personas interesadas de conocer y utilizar la información en función de sus intereses. Dentro de estos se encuentran los siguientes:

- a) La administración de la empresa son los encargados de responder por los resultados económicos de la empresa y de tomar las decisiones para determinar la fortaleza o debilidad de las finanzas y las operaciones.
- b) Los inversionistas o dueños son las personas que aportan capital para el funcionamiento del negocio y les interesa que la inversión se transforme en rentabilidad. Posibles inversionistas son también usuarios de la información.
- c) Los bancos y acreedores están interesados por los resultados económicos en factores como rentabilidad y liquidez, debido a considerar la capacidad de pago que posee la empresa y acceder a proporcionar un préstamo o crédito.
- d) La Superintendencia de Administración Tributaria cuando así lo requiera.

2.4. Técnicas y métodos de análisis financiero

El análisis financiero requiere del uso de técnicas y métodos apropiados para alcanzar los objetivos, .

La técnica es el procedimiento o paso por el cual el analista requiere de habilidades intelectuales y manuales, además de la manipulación de herramientas necesarias para su cálculo e interpretación.

Método es una forma de realizar algo de forma sistemática, organizada y/o estructurada, es decir está conformada de técnicas organizadas y normadas bajo estricto cumplimiento para realizar el análisis.

2.4.1. Técnicas

“Las técnicas de análisis tienen dos funciones principales, en tanto que, por un lado permiten formar series temporales que se pueden extrapolar hacia el futuro para realizar predicciones, es decir, hacen posible comparar el comportamiento de la empresa a lo largo del tiempo, y por otro, permiten la comparación de la empresa con otras de su sector.” (9:212)

Las técnicas más importantes para efectuar un análisis adecuado de la información financiera son las siguientes:

a) Comparar

Determinar diferencias numéricas entre cuentas con la finalidad de ponderar la cuantía y diagnosticar los cambios y variaciones.

b) Analizar

Análisis estructural mediante porcentajes verticales y horizontales: se determina, en el primer caso, la importancia relativa de cada elemento de los estados financieros respecto del total (por ejemplo, en el balance, dividiendo cada partida por el total activo, y en la cuenta de pérdidas y ganancias, calculando el cociente de cada partida entre la cifra de negocios). En el segundo caso, se determina el crecimiento o decrecimiento de cada elemento de los estados financieros respecto de ejercicios anteriores.

c) Análisis mediante ratios

Se trata, de realizar cocientes entre dos elementos de los estados financieros que tengan relación económica- financiera. Poseen significado propio, de nuevo es necesario comparar los obtenidos para la empresa objeto de estudio con los de su sector.

d) Porcentajes

Determinar de forma vertical el nivel de importancia que un valor tiene sobre otro, además de conocer la composición relativa de activo, pasivo y resultados.

e) Gráficos

Consiste en mostrar los resultados mediante figuras como líneas, columnas, circular, barra, área, dispersión y otros con la finalidad de facilitar al usuario su entendimiento.

2.4.2. Métodos

Para analizar el contenido de los estados financieros existen métodos comunes e importantes de realizar, como son:

a) Análisis vertical

Se aplica para analizar únicamente un estado financiero, y sirve para determinar la proporción que cada subcuenta tiene sobre la cuenta principal tanto en el estado de situación financiera como en el estado de resultados. Por ejemplo: Determinar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo: se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo y luego se procede a multiplicar por 100. El resultado es el porcentaje y nivel de importancia que la cuenta ocupa del total del activo.

b) Análisis horizontal

Se aplica para analizar dos estados financieros de diferentes períodos con la finalidad de determinar a través de la comparación aumentos o disminuciones en relación al año anterior. Por ejemplo:

Determinar el aumento o disminución de la cuenta proveedores del año 0 con la cuenta proveedores del año 1, luego se resta ambas cifras y da como resultado una diferencia positiva o negativa, si es positiva se afirma que es un aumento de lo contrario es una disminución.

c) Razones Financieras

Son indicadores utilizados para medir la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

“Tales razones son formas de comparar e investigar las relaciones que existen entre distintos elementos de la información financiera.” (10:48)

2.5. Información base para el análisis

Consiste en la información y conocimiento indispensable para elaborar y desarrollar el análisis e interpretación de la información financiera. Dentro de esta información se encuentra:

2.5.1. Conocimiento de Finanzas

Para realizar un adecuado análisis de la información financiera es importante que el analista posea conocimientos sobre finanzas empresariales. Para ello debe comprender lo siguiente:

- Tipos de análisis de la información financiera.
- Métodos y técnicas de aplicación.
- Comprensión del entorno de la empresa y sus políticas.
- Interpretación del análisis y juicio profesional.
- Financiamiento apropiado, la deuda es buena si se gestiona de la mejor forma.

La importancia radica en el saber analizar y proporcionar los resultados idóneos al análisis efectuado. De lo contrario las respuestas que se esperan sean deficientes y poco reales.

2.5.2. Estados financieros básicos de la empresa

Realizar el análisis de la información financiera conlleva contar con los estados financieros básicos objeto de estudio. Las cifras ahí expresadas deben mostrar la capacidad real de la empresa y no información ficticia. La mejor forma de asegurar que la información sea verídica es que se encuentren auditados. Los estados financieros suelen variar en función de la actividad a la que se dedica una empresa, sea comercial, industrial y servicios. Para realizar el análisis de la información financiera se debe contar como mínimo con los siguientes estados financieros:

a) Estado de situación financiera

Es aquel estado financiero estático que muestra los derechos, obligaciones y patrimonio en una fecha determinada. Es estático porque varía poco respecto a su estado antecesor. Debe elaborarse por lo menos una vez por año, al cierre de cada periodo contable, pero para usos administrativos y por requerimientos legales se suele preparar para periodos más cortos: mensual, trimestral o semestral.

“El balance de situación es un estado contable que refleja la situación patrimonial de la empresa. Dicha situación se compone de los bienes, derechos, deudas y capital que tiene la empresa en un momento dado. Los bienes y derechos integran el activo del balance de situación. El patrimonio neto y el pasivo informan de la financiación obtenida.” (11:38)

b) Estado de Resultados

Se considera más útil en función de evaluar la gestión económica, es decir la operación propia de la empresa y, sirve como orientador en la toma de decisiones. Se considera un estado financiero dinámico porque varía en su totalidad respecto a su antecesor. Presenta los ingresos obtenidos durante un período determinado, así como también los costos y gastos que se realizaron para generar los ingresos.

c) Otros Auxiliares

Son aquellos que la administración utiliza para llevar en orden y registro los estados financieros y le gustaría proporcionar para realizar los diferentes análisis. Dentro de estos se encuentran: libro de caja, libro de bancos, libro diario, estado de flujo de efectivo, etc.

2.5.3. Información del sector en el cual se desenvuelve la empresa

El sector en el cual funciona una empresa se debe a la actividad a la cual desarrolla sea comercial, industrial o servicios. Conocer el sector de la empresa es esencial, debido a que las decisiones tomadas se encuentran en función a la misma.

Toda empresa debe conocer por lo menos sus fortalezas, debilidades y oportunidades. Esto con la finalidad de determinar un adecuado plan de estrategias y obtener el crecimiento esperado frente al sector al que pertenece.

2.5.4. Información del mercado en el que opera la empresa

En el mercado participan oferentes y demandantes, es decir empresas quienes venden sus servicios y/o productos y consumidores quienes los compran. Cabe destacar que en el mercado participan los intermediarios quienes actúan en función del oferente por medio de una comisión y ofrece los productos y/o servicios a los consumidores.

Es importante conocer el mercado debido a que se conoce los puntos fuertes y débiles de la competencia a la cual se enfrenta y al tipo de consumidores a quienes hay que satisfacer.

2.6. Áreas principales de interés financiero

Las áreas en la cual el analista debe basar sus esfuerzos para el efectuar el análisis financiero de la información es primero la estructura del activo, estructura del pasivo, estructura del patrimonio y la estructura de los ingresos y egreso.

2.6.1. Estructura del activo

El Activo es el conjunto de bienes, derechos y otros recursos, que permitirán conseguir beneficios en el futuro para la empresa. El análisis de la estructura del activo nos indicará el grado de inmovilización de los recursos que necesita la empresa, según sea el porcentaje relativo de los dos grandes grupos, No corriente y corriente, y de la composición de éstos.

- **Activos No Corrientes:** aquellos activos que permanezcan en la empresa por un período superior al año o al ciclo normal de la explotación. Reciben el nombre de activos fijos, activo menos líquidos o activos de largo plazo.
- **Activos Corrientes:** son aquellos activos que se espera vender, consumir o realizar en el transcurso del ciclo normal en un plazo máximo de un año. Reciben el nombre de activos Corrientes, activo líquidos o activos de corto plazo.

2.6.2. Estructura del pasivo y patrimonio

El pasivo está constituido por obligaciones con terceras personas, y que en el futuro deberán ser pagadas. El Pasivo es la financiación ajena y el Patrimonio Neto es la financiación propia. Los ratios de la estructura del pasivo ponen en evidencia la naturaleza de los recursos de que dispone la empresa. Expresan su endeudamiento.

La estructura del pasivo y patrimonio de una empresa se refiere: si los capitales propios representan más de dos tercios del total de recursos, la empresa tiene una gran capacidad de endeudamiento y puede recurrir a la obtención de préstamos. El pasivo se divide en:

- Pasivo No Corriente: comprende las obligaciones cuyo vencimiento se espera en un período superior a un año. Reciben el nombre de pasivos no Corrientes, pasivos menos exigibles o pasivos de largo plazo.
- Pasivo Corriente: comprende, las obligaciones cuyo vencimiento se espera no exceda el plazo máximo de un año. Reciben el nombre de pasivos Corrientes, pasivos exigibles o pasivos de corto plazo.
- Por último el Patrimonio es la diferencia entre activo y pasivo y coincide con la riqueza neta de los accionistas. También se le conoce con el nombre de Fondos Propios. Fórmula: Activo = Pasivo + Patrimonio. El Pasivo es la financiación ajena y el Patrimonio Neto es la financiación propia.

2.6.3. Estructura de los ingresos y egresos

Es el que mide el beneficio de una empresa después de haber generado ingresos y restado todos los costos y gastos. Recibe el nombre de estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados. Se refiere a un período, es dinámico y mide la gestión de los directivos.

2.7. Analistas financieros

El analista financiero es el encargado de comunicar información útil, estandarizada y acordada en términos amplios a los usuarios del análisis que pueden ser internos o externos a la empresa para formarse un juicio acerca de la empresa y actuar y tomar decisiones.

Puede entenderse entonces como una fase más del proceso de información de la empresa, que va desde que se produce un hecho económico en la misma hasta que dicho hecho tiene efecto en la situación económico-

financiera, y esta situación es revelada y comprendida por los usuarios interesados.

La información financiera que ofrecen las empresas es cada vez más compleja, para ello es necesario disponer de profesionales especializados y competentes que estén capacitados para suministrar una opinión sobre la situación actual financiera de la empresa, para facilitar la toma de decisiones de los diferentes grupos de interés. Como por ejemplo:

- a) ¿Pagará la empresa sus deudas a corto plazo?
- b) ¿Pagará la empresa sus deudas a largo plazo?
- c) ¿Genera esta empresa ganancias, dados los recursos de que dispone?

Para ello los analistas se dividen en dos:

2.7.1. Analistas internos

Lo realizan profesionales que trabajan en la empresa. Tiene la ventaja que tiene el acceso a los libros, registros y a cualquier otra fuente de información de la empresa y puede comprobar por sí mismo toda la información relativa al negocio, en sus partes financieras y no financieras.

2.7.2. Analistas externos

Lo realizan profesionales ajenos a la empresa y que tienen carácter independiente. Este tipo de análisis carece de las facilidades que tiene el interno, pues solo cuenta con los estados financieros que la negociación le proporciona, y si acaso con alguna información complementaria, pero no hay acceso directo a los libros y registro.

2.8. Indicadores financieros

Muestran las relaciones numéricas que se dan sobre cada cuenta que integra los estados financieros y sirven para evaluar el desempeño financiero de un negocio y para compararlo con el de otras empresas de la misma actividad. Reciben el nombre de razones financieras o ratios financieros.

Su utilización requiere de conocimiento y buen juicio por parte del analista financiero, quien deberá determinar si la posición financiera de una compañía es buena o mala a partir de la evaluación sistemática de las diferentes categorías de razones.

Los indicadores financieros surgen de acuerdo a la necesidad de evaluar algún acontecimiento que se requiere de estudio, por lo tanto su existencia radica del juicio del analista y su necesidad.

“Para evaluar la condición financiera y el desempeño de una empresa, el analista financiero necesita hacer una “revisión” completa de varios aspectos de la salud financiera. Una herramienta que se emplea con frecuencia en esta revisión es una razón financiera, o índice o cociente financiero, que relaciona dos piezas de datos financieros dividiendo una cantidad entre otra.”(12:135)

2.8.1. Objetivo

Deben ser útiles y explicar lo que ha pasado, y permitir ver la evolución de la empresa con respecto a la eficiencia operativa de la empresa, solvencia, rentabilidad y la capacidad para cumplir con el pago de sus pasivos.

2.8.2. Uso de los indicadores

Entre los principales aspectos que deben considerarse al utilizar las razones financieras para evaluar el desempeño de una compañía, se encuentran los siguientes:

- Debe sustentarse en estados financieros actualizados del último periodo, de manera que reflejen la situación financiera real por la que atraviesa la empresa.
- No basta con analizar aisladamente las razones financieras de una empresa sino que es necesario evaluarlas de manera conjunta e incluso compararlas con las razones de las empresas que participan en la misma industria, a fin de contar con una medida más objetiva del desempeño de la compañía.
- El hecho de que las empresas realicen prácticas contables diferentes impide que las razones financieras puedan utilizarse para comparar el desempeño de las empresas que integran una industria.
- No debe perderse de vista que el análisis mediante razones financieras se basa en cifras contables que no necesariamente coinciden con las cifras de mercado. Por lo tanto, para que el análisis se apegue más a la realidad se deben sustituir las cifras contables por cifras de mercado.
- En ocasiones es necesario utilizar cifras promedio para el cálculo de razones que incluyan partidas que pueden ser afectadas por factores estacionales, como las ventas y los inventarios.

En conclusión, se puede decir que las razones financieras son un instrumento indispensable para analizar las cifras de los estados financieros. Sin embargo, no basta con calcular dichas razones de manera aislada, sino que es necesario conocer el contexto en el que la empresa realiza sus operaciones, de tal manera que el análisis que se realice permita evaluar objetivamente su desempeño.

2.8.3. Tipos

El análisis financiero se centra en la liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Ayudan a determinar la situación financiera de la empresa, las cuales son:

a) Razón de liquidez

Se utiliza para medir la capacidad para cumplir con sus obligaciones de vencimiento a corto plazo. Depende de muchos aspectos. Entre los cuales: volumen de las salidas, volumen de las entradas, margen con que trabaja la empresa, política de compras de la empresa, política de ventas/clientes de la empresa, etc.

“Las razones de liquidez se usan para medir la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Comparan las obligaciones a corto plazo con los recursos disponibles a corto plazo (o actuales) para cumplir con esas obligaciones. A partir de estas razones se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidad.” (13)

Existen varias formas de medirla, dentro de las cuales se encuentran:

- Capital de trabajo: son los recursos que la empresa necesita para operar, como el efectivo, los clientes y el inventario. El activo corriente debe estar disponible para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. Se obtiene de la resta del activo corriente menos el pasivo corriente. Indica los recursos que la empresa posee luego de pagar los pasivos corrientes. Los resultados son favorables cuando el activo corriente es mayor al pasivo corriente, de lo contrario existe un riesgo de liquidez para cubrir las obligaciones a corto plazo.

Activo corriente - Pasivo corriente

- Razón corriente: indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir las obligaciones de corto plazo. Se obtiene de la división del activo corriente dentro del pasivo corriente. Representa cuántos activos corrientes cubren a cada pasivo a corto plazo.

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- Prueba ácida 1: mide el grado en que una empresa cumple con sus obligaciones en el corto plazo sin considerar la venta de sus inventarios. Es una prueba que sirve para evaluar el nivel de liquidez que la empresa posee en un determinado período de tiempo para conocer la capacidad de pago sin tomar en cuenta el inventario.

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario final}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- Prueba ácida 2: indica el grado en que una empresa cumple con sus obligaciones en el corto plazo sin considerar las cuentas por cobrar. Es una prueba que sirve para evaluar como la empresa puede pagar las obligaciones en el corto plazo sin considerar los ingresos de clientes a crédito.

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- Prueba ácida 3: indica el grado que una empresa posee para cumplir las obligaciones en el corto plazo sin considerar las cuentas por cobrar e inventarios, es decir evalúa el nivel de liquidez en efectivo en un momento para realizar el pago de las obligaciones a corto plazo solo con efectivo.

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Cuentas por cobrar} - \text{Inventario final}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- Cobro a clientes: indica el número de días promedio que una empresa cobra las ventas a crédito.

$$\frac{\text{Clientes} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas al crédito}}$$

- Pago a proveedores: indica el número de días promedio que una empresa requiere para pagar las compras al crédito. Fórmula:

$$\frac{\text{Proveedores} \times 360 \text{ días}}{\text{Compras al crédito}}$$

- Cuentas por cobrar a ventas: relación que existe entre las cuentas por cobrar y las ventas.

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas al crédito}}$$

- Rotación de inventarios: Indica el número de veces que el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar durante un período de tiempo analizado, regularmente un año. Importante para evaluar si la empresa mantiene inventarios almacenados por tiempo prolongado. Para su cálculo se requiere los siguientes procedimientos:

Determinar el inventario promedio con la finalidad de evaluar la rotación del inventario en su conjunto.

$$\frac{\text{Inventario inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$

Determinar la rotación inventario.

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

- Días inventario: es el número de días que un inventario tarda en rotar.

$$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de inventarios}}$$

- Ciclo de conversión de efectivo (CCE): es el número de días que transcurre desde que se paga la compra del inventario de un producto hasta el tiempo de cobro de la venta. En este indicador participan tres indicadores

Dpc = Días promedio de cobro

Dpi = Días promedio inventario

Dpp = Días promedio de pago.

CCE= Días promedio de cobro + Días promedio de inventario - Días promedios de pago.

b) Razón de endeudamiento

Miden el nivel financiado de la empresa mediante deudas. Mide la capacidad que tiene la empresa para satisfacer deudas a largo plazo, las cuales se encuentran:

- Endeudamiento: es el porcentaje total de financiamiento proporcionado por los acreedores y proveedores. Mide la proporción de los activos financiados por recursos ajenos.

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

- Palanqueo: indica la relación que existe entre el capital y los recursos proporcionados por terceros, . Señala la proporción que el pasivo representa con relación al capital líquido.

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital total}}$$

c) Razón de rentabilidad

Mide el nivel general de la eficiencia de la administración en términos de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión. La rentabilidad es la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios con el uso de sus bienes y derechos. Dentro de las razones de rentabilidad se encuentran las siguientes:

- Rentabilidad de ventas: muestra la relación que existe entre la utilidad neta por cada valor monetario de las ventas. Sirve para evaluar el porcentaje de la utilidad neta esperada.

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

- Rentabilidad de operación: indica la relación que existe entre la utilidad de operación y las ventas. Sirve para evaluar el nivel de eficiencia de la empresa para generar utilidad sin considerar otros gastos y productos financieros.

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas}}$$

- Rotación de activos: es el número de veces que en un activo se convierte en dinero durante un determinado período de tiempo.

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

- Rentabilidad bruta: es el margen total disponible para cubrir los gastos operativos y rendir una utilidad líquida.

$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

- Rentabilidad de activos: utilidad después de impuestos por quetzal de activos, a esta razón se le conoce también como rendimiento sobre la inversión.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activo}}$$

- Rentabilidad de capital: relación entre la utilidad neta y la inversión de los dueños de la empresa, para determinar la rentabilidad que recupera la inversión.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Capital}}$$

- Punto de equilibrio: mide el nivel de ventas mínimo en unidades y valores necesarios para cubrir los gastos de operación. Este indicador no evalúa la ganancia y pérdida posible, determina el número de unidades a vender para cubrir los gastos y no para ganar ni perder. Se debe calcular los siguientes:

Punto de equilibrio en valores:

$$\frac{\text{Gastos fijos totales}}{1 - (\text{Costo de venta/Ventas totales})}$$

Punto de equilibrio en unidades

$$\frac{\text{Gastos fijos totales}}{\text{Costo de venta unitaria/Precio de venta unitario}}$$

- Utilidad antes de interés, impuestos, depreciación y amortización por sus siglas en inglés EBITDA “Earnings before interest, tax, depreciation and amortization”. Sirve para evaluar la cantidad de dinero que la empresa es capaz de generar en la operación, sin considerar los intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

Utilidad neta + impuestos + intereses + depreciaciones + amortizaciones

d) Análisis DUPONT

Este análisis resume el estado de pérdidas y ganancias y el estado de situación financiera para evaluar minuciosamente la situación de la empresa con respecto a:

- Rendimiento sobre los activos totales (RSA): relaciona primero el margen neto de utilidad, que mide la rentabilidad de las ventas de la empresa, multiplicado por la rotación de activos totales, la cual indica la eficiencia con la que la compañía ha utilizado sus activos para generar ventas.

Margen neto de utilidad : $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$ x Rotación de activos totales: $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$

- Rendimiento sobre el patrimonio (RSP): refleja el apalancamiento financiero que obtienen los propietarios sobre los activos y el patrimonio.

$$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Capital contable}}$$

El análisis DUPONT permite analizar la utilidad, eficiencia de los activos y apalancamiento financiero. Por lo tanto es capaz de evaluar el rendimiento total. Es resultado del producto de la rentabilidad sobre los activos y la rentabilidad sobre el patrimonio. Como se detalla a continuación:

DUPONT : Rendimiento sobre los activos (RSA) X Rendimiento sobre el patrimonio (RSP).

CAPÍTULO III

EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO CONSULTOR EXTERNO

3.1. Definición

Encargado de revisar, corregir, analizar e interpretar la contabilidad de una empresa, con la finalidad de asegurar que la información producir informes con respecto a si los estados financieros presentan una imagen fiel de sus transacciones, que sirvan para la toma de decisiones.

La responsabilidad radica en proporcionar un trabajo de calidad que sustente las pruebas efectuadas, así también soporte la opinión sobre la información que examina.

3.1.1. Objetivo

Realizar un adecuado procedimiento de revisión en base a expresar una opinión profesional sobre la objetividad de elaboración de los estados financieros y que se apegan a una normativa específica. El informe del contador público y auditor interesa a distintos grupos de personas relacionados con la empresa, tales como:

- Propietarios y accionistas: confiabilidad de las cifras sobre las que apoyarán sus decisiones y juzgarán la productividad y solidez de la empresa.
- Inversionistas: confianza entorno a la estabilidad económica que garantice su inversión y la productividad que asegure un rendimiento adecuado.

- Gobierno: avala la buena fe del causante en el cumplimiento de sus contribuciones tributarias y el Gobierno puede confiar en que percibió la parte que le corresponde legalmente.
- Otros: confianza de realizar operaciones con la empresa, sea al crédito u otros de interés.

3.1.2. Perfil

El contador público y auditor deben reunir atributos de carácter personal, técnicos, morales, intelectuales y requisitos técnicos que lo capaciten para el ejercicio de su profesión. Debe ser un profesional que brinde una opinión objetiva ajena a intereses colectivos e individuales, y no influir en la opinión, así como velar que todas las transacciones se den en el cumplimiento de leyes, reglamentos y normativas.

- a) Conocimiento contable general. Comprensión fundamental de Contabilidad Financiera y Gerencial, Auditoría, Tecnología Informática, Impuestos.
- b) Conocimiento relacionado: Profundizar en una o más áreas. Por ejemplo: finanzas, administración, costos, etc.
- c) Conocimiento organizacional y de negocios. Conocimiento conceptual integral de los negocios: Mercadeo, Producción, Calidad, Despachos, Logística.

3.1.3. Ámbito Laboral

El Contador público y auditor debe ser una persona con habilidad profesional, formación integral, capacidad de liderazgo, responsabilidad social y espíritu de investigación.

Debido a los conocimientos que el contador público y auditor posee está en la capacidad de trabajar y prestar sus servicios en temas financieros, fiscales, auditoría interna o externa, contables y otros que lo requieran para el cumplimiento de sus funciones. Por ejemplo: auditores, gerentes financieros, analistas, revisores fiscales, docentes, exigiendo ciertas cualidades profesionales y personales.

El perfil del Contador ha cambiado, estamos en presencia de un profesional destacado, inquieto por el estudio y comprensión de temáticas Gerenciales, administrativas, económicas, jurídicas, informáticas, entre otras, que fortalezcan su formación académica, en procura de lograr una participación cada vez mayor en los procesos de decisión organizacionales.

Se incrementa en la medida en que el profesional se prepara en diferentes aspectos: impuestos, auditoría, costos gerenciales, control total de calidad y reingeniería, finanzas, valor económico agregado, balanced scorecard, presupuestos, así deja de ser un tenedor de libros para convertirse en asesor de la alta gerencia en la toma de decisiones no solo financieras, sino administrativas, legales y operativas.

3.2. El Contador Público y Auditor como consultor en el análisis de la información financiera

El contador público y Auditor se desempeña en temas fiscales, financieros, forenses, administrativos, gastos y costos así financiero-contable objeto de análisis y revisión. Para ello requiere de la experiencia necesaria y de la preparación académica adecuada. La diferencia del consultor con un asesor radica en el tiempo. El consultor es contratado por un trabajo en específico y su tiempo es corto mientras que el asesor es contratado como personal y su tiempo es largo y prolongado.

Como consultor externo en el análisis de la información financiera el contador público y auditor debe realizar

3.2.1. Definición del trabajo de consultoría

Consiste en la aplicación de los conocimientos adquiridos por el contador público y auditor en el desarrollo de alguna actividad o logro de objetivos, a favor de quien solicita el consejo, consulta o asesoría. Todo contador público y auditor que posea una preparación, ya sea obtenida académicamente o por experiencias, es un consultor en potencia. Durante el ejercicio de sus trabajos, les solicitan consejos o les hacen consultas en diversos temas. Es ahí donde nace una consultoría.

Desde el punto de vista externo consiste en determinar el análisis e interpretación de los estados financieros con la finalidad de proporcionar resultados sobre el nivel de liquidez, solvencia, ejecución y de rentabilidad que posee la empresa objeto estudio, esto para brindar un soporte suficiente y adecuado a las decisiones que tomen los dueños, inversionistas, acreedores, proveedores y otros.

Realizar una consultoría de este tipo proporciona un análisis objetivo e independiente para la toma de decisiones. Es independiente y objetivo porque no se ve influenciado por la administración de la empresa.

3.2.2. Objetivo de la consultoría

Proporcionar a la empresa la situación financiera a través de herramientas y apoyo profesional especializado, soluciones orientadas al logro de un desarrollo integrado y armónico de las funciones organizacionales involucradas. En otras palabras es proporcionar los resultados idóneos, claros, precisos e integrales que agreguen valor en la empresa.

3.3. Consultoría

Es un servicio que presta un profesional para dar solución a una o más necesidades requeridas por una empresa en temas tecnológicos, financieros, contables, legales, políticos, seguridad y otros.

3.3.1. Etapas

Antes de realizar la consultoría se debe reunir ciertas aptitudes y habilidades específicas para examinar y definir el problema, determinar el alcance de la tarea asignada y el enfoque que se ha de adoptar. Se conforma de tres etapas:

- a) Diagnóstico: en esta etapa el consultor debe realizar un examen del problema detallado y específico y con ello determinar los factores que ocasionan el problema. Esto incluye la definición del problema, las causas del problema y las posibles tendencias futuras.
- b) La planificación considera la preparación de las actividades a realizar en la consultoría.
- c) Aplicación y terminación

3.4. Normativa aplicable

El contador público y auditor en el ejercicio profesional debe respetar, conocer y poner en práctica las normas que guiarán el trabajo. En relación a la consultoría, el contador público y auditor debe seguir normas éticas conformadas por principios y valores con la finalidad de entregar un resultado idóneo y de calidad. Cabe destacar que el uso de estas normas no son de aplicabilidad en su mayoría a un trabajo de consultoría sin embargo su entendimiento es importante para poder tener un amplio conocimiento en el tema.

3.4.1. Normas Internacionales de Auditoría (NIA)

Las Normas Internacionales de Auditoría (NIAs) emitidas por la Federación Internacional de Contadores (IFAC), y las actualizaciones que realiza su Comité Internacional de Prácticas de Auditoría anualmente, denotan la presencia de una voluntad internacional orientada al desarrollo sostenido de la profesión contable, a fin de permitirle disponer de elementos técnicos uniformes y necesarios para brindar servicios de alta calidad para el interés público. Las Normas Internacionales de Auditoría deben ser aplicadas, en forma obligatoria, en la auditoría de estados financieros y deben aplicarse también, con la adaptación necesaria, a la auditoría de otra información y de servicios relacionados.

En relación a una consultoría la aplicación de ciertas normas de auditoría tienen validez para darle sustento a la misma, por ejemplo: evidencia de auditoría se relaciona a la consultoría en que todo resultado debe estar sustentado sobre las pruebas efectuadas, en este caso el análisis e interpretación de los estados financieros.

3.4.2. Código de Ética

“El código de ética refleja las normas de conducta que el contador público y auditor debe poner en práctica frente a los demás y la manera en la que desenvuelve las actividades diarias así como a la actividad profesional que desempeña, promoviendo las condiciones para el progreso económico y bienestar. “ (6:50)

Dentro de la ética profesional que debe poseer el contador público y auditor se encuentra:

- **Integridad:** el contador público y auditor debe ser sincero, justo y honesto en todas sus relaciones profesionales. No debe estar asociado a informes, rendiciones, comunicaciones u otra información que contengan un material falso.
- **Objetividad:** el contador público no debe permitir que los favoritismos, conflictos de interés o la influencia indebida de otros eliminen sus juicios profesionales o de negocios: el contador público Colegiado, debe actuar siempre con independencia en su manera de pensar y sentir, manteniendo sus posiciones sin admitir la intervención de terceros.
- **Competencia Profesional:** el contador público tiene el deber de mantener sus habilidades y conocimientos profesionales actualizados en el nivel apropiado para asegurar que el cliente o empleador reciba un servicio profesional competente basado en los desarrollos actuales de la práctica, legislación y técnicas existentes. El Contador Público debe actuar diligentemente y de acuerdo a las técnicas aplicables y las normas profesionales cuando proporciona sus servicios profesionales

- **Confidencialidad:** el contador público debe respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de sus relaciones profesionales y de negocios y no debe revelar esta información a terceros que no cuenten con la debida autoridad a menos que exista un derecho o deber legal o profesional para revelarla.
- **Comportamiento profesional:** el contador público debe cumplir con los reglamentos y leyes relevantes y debe rechazar cualquier acción que desacredite a la profesión.

3.4.3. Normas Internacionales de Información Financiera

“Las Normas Internacionales de Información Financiera corresponden a un conjunto de único de normas legalmente exigibles y globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad basados en principios claramente articulados; que requieren que los estados financieros contengan información comparable, transparente y de alta calidad, que ayude a los inversionistas, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas.”(5:30)

3.4.4. Normas Internacionales de Contabilidad

Son un conjunto de normas internacionales que regulan la información que debe presentarse en los estados financieros y la manera en que esa información debe aparecer en éstos.

Estas normas han sido producto de grandes estudios y esfuerzos de diferentes entidades financieras, educativas y profesionales del área contable a nivel mundial, a fin de estandarizar la información presentada en los estados financieros. Su objetivo es reflejar la esencia económica de las

operaciones del negocio y presentar una imagen fiel de la situación financiera de una empresa de una manera estándar para los países que se acojan a ellas.

Las normas contables deben de ser la base para el registro y presentación de la información financiera, para luego tomar las decisiones de inversión, financiamiento y de operación respectivas. La calidad de la información se mide de acuerdo al uso estable de un marco contable de información donde dicte la forma y esencia de cada una de las operaciones y transacciones realizadas por la empresa.

La contabilidad debe registrar, revisar y presentar la información financiera en los estados financieros básicos, estos son el estado de resultados, balance de situación financiera, estado de flujos de efectivo, estado de cambios en el patrimonio y si se requiere de ampliar algún tema las notas a los estados financieros.

CAPÍTULO IV
EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO CONSULTOR EXTERNO
EN EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA
COMERCIAL DE CAMISAS PARA CABALLERO
CASO PRÁCTICO

El campo de desempeño del Contador Público y Auditor como se indica en el capítulo III es amplio y está capacitado para desempeñar diferentes actividades dentro y fuera de una empresa. Para el efecto del presente caso práctico se consideró que desempeña la actividad de consultor externo en el análisis de la información financiera de una empresa A la Moda.

El presente caso práctico no pretende ser una auditoría, sino una consultoría del análisis de la información financiera como parte de la actuación del auditor; sin embargo, se incluyen papeles de trabajo para documentar la consultoría y como base para la elaboración del informe del análisis financiero.

A continuación se presenta la consultoría externa efectuada desde la fase de inicio hasta el informe de resultados:

4.1. Solicitud de servicios profesionales

Guatemala 05 de enero de 2019

Consultores Profesionales, S.A.

32 Ave. 13-50 zona 11, Ciudad de Guatemala

Presente

Estimados:

El objeto de la presente es para invitarlos a presentar su propuesta de consultoría del análisis de la información financiera de la empresa A la Moda, para determinar el nivel de liquidez, solvencia y rentabilidad. La finalidad de la misma consiste identificar riesgos y fortalezas que la empresa tiene, para enfocar los recursos y esfuerzos.

Sin otro particular, saludamos a ustedes muy atentamente,



Jose González

Gerente General

4.2. Propuesta de la consultoría

Guatemala, 8 de enero de 2019

Jose González
Gerente General
A la Moda

Respetable:

De acuerdo a la solicitud, se presenta la propuesta de la consultoría del análisis de la información financiera de la empresa “A la Moda” por las cifras financieras comparativas al cierre de diciembre de 2018, la cual se conducirá con el objetivo de expresar el nivel de liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa.

Alcance:

Determinar la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa, para indicar que los resultados son favorables con relación al año anterior.

Para realizar la consultoría es importante suministrar toda información financiera requerida y garantizar la colaboración de personal. Este documento constituye la totalidad del acuerdo y el entendimiento con relación a los servicios que se contratan.

Para dar inicio a la consultoría deberá proporcionar los estados financieros comparativos preparados al cierre del año 2018.

- Estado de situación financiera
- Estado de resultados
- Estado de flujo de efectivo
- Estado de cambios en el patrimonio

Plan de Trabajo

La consultoría será desarrollada de la siguiente manera:

- El día 15 al 17 de enero de 2019 se efectuará el diagnóstico de la empresa para recolectar la información necesaria para efectuar la consultoría. Dicha información será utilizada de base para realizar las técnicas y métodos apropiadas, así como establecer la situación financiera de la empresa.
- El día 18 al 19 de enero de 2019 se realizará la planificación para realizar la consultoría.
- El día 22 al 25 de enero se efectuará la consultoría del análisis de la información financiera y se concluirá con el informe del análisis de la información financiera por los períodos 2015, 2016, 2017.
- El día 26 de enero finalmente se discutirán los resultados obtenidos y se procederá a elaborar el informe definitivo de la consultoría realizada con fecha de entre el 31 de enero de 2018.

Honorarios profesionales

De acuerdo a la definición de actividades a realizar y el alcance del trabajo, se ha considerado el valor de los servicios profesionales en treinta mil quetzales exactos (Q 30,000.00), los cuales deberán ser cancelados contra presentación de nuestras facturas de la siguiente manera:

- 50% al ser aceptada la presente propuesta.
- 50% al momento de entregar el Informe de consultoría de manera definitiva.

Al agradecer su atención a la presente, quedamos a su disposición para cualquier aclaración o ampliación.

Atentamente,



Consultores Profesionales, S.A.

Francisco Aguirre
Socio Director

4.3. Confirmación de la consultoría

Guatemala 11 de enero de 2019

Consultores Profesionales, S.A.

32 Ave. 13-50 zona 11, Ciudad de Guatemala

Presente

Estimados:

De acuerdo a la propuesta, se confirma la prestación de sus servicios profesionales y términos a los que se refiere su propuesta de fecha 10 de enero de 2017 para efectuar la consultoría en el análisis de la información financiera por el año terminado al 2017 de la Empresa A la Moda.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. González', is written over the printed name 'José González'.

Gerente General

4.4. Diagnóstico

En esta etapa se pretende examinar de manera detallada los factores que pueden afectar el logro de los objetivos financieros de la empresa A la Moda y preparar toda información adecuada y considerada importante:

4.4.1. Generalidades

La empresa A la Moda es una empresa de capital guatemalteco fundada en el año 2009 de acuerdo a las disposiciones mercantiles de la República de Guatemala, la actividad principal es la compra y venta de camisas para caballero.

A la Moda está ubicada en el departamento de Guatemala, cuenta con una base instalada capaz de cubrir las necesidades de los clientes minoristas y mayoristas de la capital. Los objetivos financieros son:

- Generar rentabilidad bruta del 50% por cada camisa vendida
- El total de costos y gastos no debe pasar del 40 % de la venta neta
- Obtener un crecimiento cada año
- Determinar estrategias de venta eficientes y rentables en cada una de las unidades estratégicas de negocio

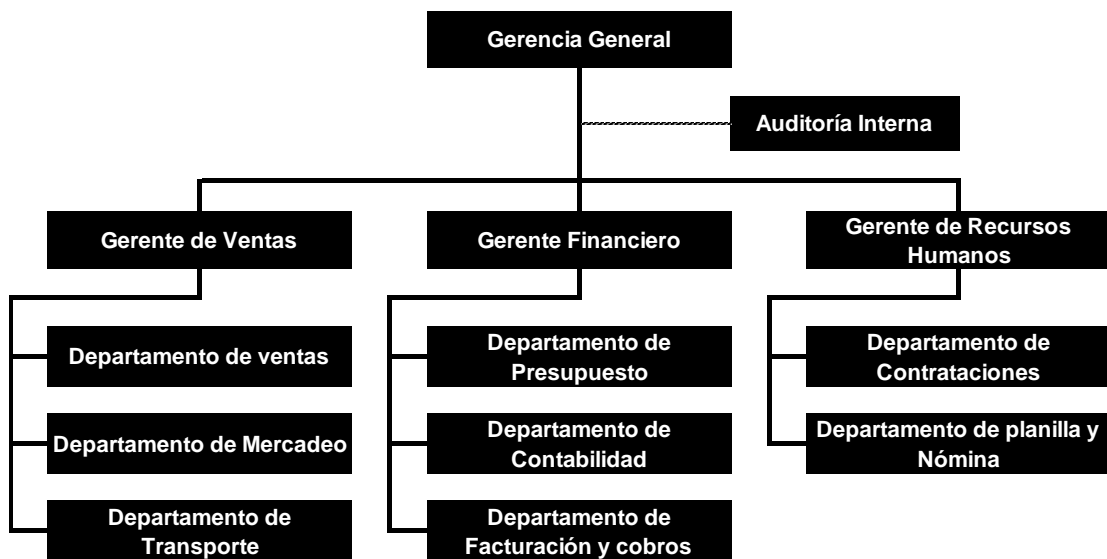
La misión: vestir a la población del país de forma suficiente, económica y calidad a un bajo precio.

La visión: ser el líder del país en venta de camisas por parte de los consumidores, proveedores y demás interesados relacionados a la actividad de la empresa.

4.4.2. Estructura organizacional

A la Moda, cuenta con una estructura organizacional que tiene por finalidad de coordinar las funciones y relaciones entre cada departamento para alcanzar las metas fijadas en planificación de tareas. La máxima autoridad la constituye la Gerencia General, quien convoca a una reunión mensual, quien es responsable del funcionamiento operativo y administrativo de la empresa. Tiene bajo su dirección tres gerencias administrativas las cuales son: Gerencia de ventas, Gerencia Financiera y Gerencia de Recursos Humanos, con quienes se reúne semanalmente para informar y coordinar las operaciones. Cuenta con una planilla de 20 empleados distribuidos en las distintas áreas.

Figura 1
Organigrama
Empresa Ropa Exclusiva



Fuente: Elaboración propia con base a la investigación, 2017

El organigrama está conformado por cuatro departamentos principales que realizan las funciones de dirección, organización, planificación y control. El departamento de dirección enfocado a la toma de decisiones de la empresa y su negocio en marcha. El departamento de contabilidad realiza actividades de registro de ventas, compras y presentación de los estados financieros. El departamento de comercialización encargado de realizar actividades de publicidad, compra y venta en línea con proveedores y clientes internacionales y nacionales. Por último, el departamento de ventas encargado de realizar las actividades de venta necesarias para obtener los ingresos deseados.

4.4.3. Productos

La empresa Comerciales S.A. cuenta con tres tipos de camisas de dos marcas, estas son:

MARCA	ELEGANTE			TRADICIONAL		
TIPOS	Polo	Formal	Playera	Polo	Formal	Playera

4.4.4. Principales políticas

La empresa A la Moda cuenta con políticas que ordenan el funcionamiento de las operaciones, entre estas están:

Las políticas de venta al crédito son de 30 días después de entrega de la mercadería, y el pago a proveedores es de 45 días plazo después de recibir la mercadería. La empresa A la moda no posee deudas bancarias y/o similar índole.

4.4.5. Estados financieros proporcionados

A la Moda
Estado de situación comparativo
Al 31 de diciembre de 2016 y 2017
Cifras en quetzales

	2017	2016	Variación
Activo			
No corriente			
Mobiliario y Equipo Neto	74,000.00	60,000.00	14,000.00
Vehiculos Neto	76,000.00	108,000.00	(32,000.00)
Equipo de computacion Neto	33,337.00	6,668.00	26,669.00
Total Activo no corriente	183,337.00	174,668.00	8,669.00
Corriente			-
Caja y bancos	871,390.89	437,752.54	433,638.35
Clientes Netos	55,760.66	32,954.14	22,806.52
Mercaderia	124,000.00	124,000.00	-
Alquileres pagados por anticip	2,500.00	2,500.00	-
Seguros pagados por anticipa	3,000.00	3,000.00	-
Total Activo corriente	1,056,651.55	600,206.69	456,444.87
Total Activo	1,239,988.55	774,874.69	465,113.87
Patrimonio			-
Capital	207,000.00	207,000.00	-
Utilidades retenidas	427,999.75	204,874.94	223,124.81
Utilidad del Ejercicio	404,616.60	223,124.81	181,491.79
Total patrimonio	1,039,616.35	634,999.75	404,616.60
Pasivo			-
No Corriente			-
Corriente			-
Proveedores	62,000.00	62,000.00	-
Gastos por pagar	3,500.00	3,500.00	-
Impuestos por pagar	134,872.20	74,374.94	60,497.26
Total pasivo	200,372.20	139,874.94	60,497.26
Suma pasivo y patrimonio	1,239,988.55	774,874.69	465,113.87

El infrascrito perito contador con registro No. 8456789-2 certifica que el estado de situación financiera que antecede, muestra en forma razonable las cifras de la empresa A la Moda a la fecha del mismo y de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Guatemala, 31 de diciembre de 2017

A la Moda
Estado de resultados – Comparativo
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016 y 2017
Cifras expresadas en quetzales

	2,016	2,017	VAR
Ingresos operativos	1,318,166	1,672,820	354,654
Costo de Ventas	682,000	770,000	88,000
Utilidad bruta en ventas	636,166	902,820	266,654
Gastos de Operacion			-
Gastos de Administracion	181,333	193,666	12,333
Sueldos	84,000	84,000	-
Gastos generales	21,000	21,000	-
Alquileres pagados	30,000	30,000	-
Depreciaciones	28,333	40,666	12,333
Seguros pagados	18,000	18,000	-
Gastos de Ventas	157,333	169,666	12,333
Sueldos	84,000	84,000	-
Gastos generales	21,000	21,000	-
Depreciaciones	28,333	40,666	12,333
Cuentas Incobrables			-
Propaganda	24,000	24,000	-
Ganacia antes de impuesto	297,500	539,489	241,989
ISR 25%	74,375	134,872	60,497
Utilidad Neta	223,125	404,617	181,492

El infrascrito perito contador con registro No. 8456789-2 certifica que el estado de situación financiera que antecede, muestra en forma razonable las cifras de la empresa A la Moda a la fecha del mismo y de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Guatemala, 31 de diciembre de 2017

A la Moda
Estado de flujo de efectivo – Comparativo
Al 31 de diciembre de 2016 y 2017
Cifras expresadas en quetzales

	2016	2017	VAR
Recursos de actividades operativas			
Efectivo recibido de clientes	1,310,824.09	1,650,013.29	339,189.20
Efectivo pagado a proveedores	- 682,000.00	- 770,000.00	- 88,000.00
Efectivo pagado a empleados	- 168,000.00	- 168,000.00	-
Efectivo pagado a otros gastos operativos	- 157,458.31	- 188,374.94	- 30,916.62
Recursos Netos por actividades operativas	303,365.78	523,638.35	220,272.57
Recursos de actividades de inversión			
Efectivo por compra de mobiliario y equipo	- 30,000.00	- 50,000.00	- 20,000.00
Efectivo por compra de equipo de computación	- 60,000.00	- 40,000.00	20,000.00
Recursos Netos por actividades de inversión	- 90,000.00	- 90,000.00	-
Recursos de actividades de financiamiento			
Recursos Netos por actividades de financiamiento	-	-	-
Recursos netos generados	213,365.78	433,638.35	220,272.57
Saldo del efectivo al 31 de diciembre 2016	224,386.77	437,752.54	213,365.78
Saldo del efectivo al 31 de diciembre 2017	437,752.54	871,390.89	433,638.35

El infrascrito perito contador con registro No. 8456789-2 certifica que el estado de situación financiera que antecede, muestra en forma razonable las cifras de la empresa A la Moda a la fecha del mismo y de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Guatemala, 31 de diciembre de 2017

A la Moda
Estado de cambios en el patrimonio – Comparativo
Al 31 de diciembre de 2016 y 2017
Cifras expresadas en quetzales

	Capital	Utilidades retenidas	Total Patrimonio
Saldo al 31 de diciembre de 2015	207,000	204,875	411,875
Utilidad del ejercicio antes del impuesto	-	297,500	
Impuesto sobre la renta	-	74,375	
Saldo al 31 de diciembre de 2016	207,000	428,000	635,000
Utilidad del ejercicio antes del impuesto	-	539,489	
Impuesto sobre la renta	-	134,872	
Saldo al 31 de diciembre de 2017	207,000	832,616	1,039,616

El infrascrito perito contador con registro No. 8456789-2 certifica que el estado de situación financiera que antecede, muestra en forma razonable las cifras de la empresa A la Moda a la fecha del mismo y de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Guatemala, 31 de diciembre de 2017

4.5. Planificación de la consultoría del análisis de la información

El presente papel de trabajo contiene la estrategia a utilizar para la consultoría del análisis de la información financiera correspondientes al período comparativo terminado al 31 de diciembre de 2017.

Alcance

Analizar, comparar e interpretar la información financiera para llegar a establecer el nivel de liquidez, solvencia y rentabilidad.

Objetivos

- Elaborar el análisis de la información financiera a través de métodos y técnicas apropiadas..
- Determinar el nivel de liquidez, solvencia y rentabilidad.
- Informe de resultados.

Período a analizar

Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017

Metodología a utilizar

Realizar las pruebas adecuadas y necesarias para cumplir los objetivos, para ello se utilizará los siguientes métodos:

- Método de análisis vertical: consiste en la aplicación de porcentajes integrales parciales y totales.
- Método de análisis horizontal: consiste en la comparación de aumentos y disminuciones de un año actual y uno pasado.

- Método de tendencias: consiste en aplicación de tendencias a los ingresos, costos y gastos, rentabilidad, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- Método de razones: consiste en la aplicación de indicadores a los estados financieros.

Planificación administrativa

El personal encargado de realizar la consultoría:

Lic. Jose Herrera	Encargado - Consultores, S.A.
Elmer Lemus	Auxiliar- Consultores, S.A.

4.6. Ejecución de la consultoría

De acuerdo a la planificación la ejecución es la siguiente:

4.6.1. Análisis vertical

A la Moda
Estado de situación financiera
Análisis vertical
Cifras expresadas en quetzales

Activo	2017			2016		
		Parcial	% Total		Parcial	% Total
No corriente						
Mobiliario y Equipo Neto	74,000.00	40.4%	6.0%	60,000.00	34.4%	7.7%
Vehiculos Neto	76,000.00	41.5%	6.1%	108,000.00	61.8%	13.9%
Equipo de computacion Neto	33,337.00	18.2%	2.7%	6,668.00	3.8%	0.9%
Total Activo no corriente	183,337.00	100.0%	14.8%	174,668.00	100.0%	22.5%
Corriente						
Caja y bancos	871,390.89	82.5%	70.3%	437,752.54	72.9%	56.5%
Clientes Netos	55,760.66	5.3%	4.5%	32,954.14	5.5%	4.3%
Mercaderia	124,000.00	11.7%	10.0%	124,000.00	20.7%	16.0%
Alquileres pagados por anticip	2,500.00	0.2%	0.2%	2,500.00	0.4%	0.3%
Seguros pagados por anticipa	3,000.00	0.3%	0.2%	3,000.00	0.5%	0.4%
Total Activo corriente	1,056,651.55	100.0%	85.2%	600,206.69	100.0%	77.5%
Total Activo	1,239,988.55		100.0%	774,874.69		100.0%
Patrimonio y Pasivo						
Capital	207,000.00	19.9%	16.7%	207,000.00	32.6%	26.7%
Utilidades retenidas	427,999.75	41.2%	34.5%	204,874.94	32.3%	26.4%
Utilidad del Ejercicio	404,616.60	38.9%	32.6%	223,124.81	35.1%	28.8%
Total patrimonio	1,039,616.35	100.0%	83.8%	634,999.75	100.0%	81.9%
Pasivo				0.82		
No Corriente				0.18		
Corriente						
Proveedores	62,000.00	30.9%	5.0%	62,000.00	44.3%	8.0%
Gastos por pagar	3,500.00	1.7%	0.3%	3,500.00	2.5%	0.5%
Impuestos por pagar	134,872.20	67.3%	10.9%	74,374.94	53.2%	9.6%
Total pasivo	200,372.20	100.0%	16.2%	139,874.94	100.0%	18.1%
Suma pasivo y patrimonio	1,239,988.55		100%	774,874.69		100%

Interpretación:

En el año 2017 el activo no corriente representa el 14.8% del total de bienes de la empresa, con diferencia al año anterior baja un 7.7% debido a la baja de valor de los vehículos efectuada por las depreciaciones. Con respecto al

año 2016 el activo no corriente ocupaba un 22% del total de bienes de la empresa y los vehículos eran el rubro más alto (13.9%).

En el año 2017 el activo corriente ocupa un 85.2% del total de bienes, el rubro de caja y bancos representa el mayor porcentaje (70.3%) debido a que las operaciones de venta son al contado y el crédito es pagado a 30 días. Los inventarios ocupan una parte importante del activo corriente y como fuente de generación de ingresos para la empresa en el año 2017 ocupa 10%. En el año 2016 el rubro de caja y bancos ocupaba un 56.5% del total de bienes por la generación menor de venta en ese año.

El pasivo es una parte fundamental para el financiamiento de la empresa y por ende en el año 2017 los bienes comprometidos ocupan un 16.2% conformado por los proveedores (5%), gastos por pagar (0.3%) e impuestos por pagar (10.9%),

A la Moda
Estado de resultados
Cifras expresadas en quetzales

	2,017	%	2,016	%
Ingresos operativos	1,672,820	100%	1,318,166	100%
Costo de Ventas	770,000	46%	682,000	52%
Utilidad bruta en ventas	902,820	54%	636,166	48%
Gastos de Operacion				0%
Gastos de Administracion	193,666	12%	181,333	14%
Sueldos	84,000	5%	84,000	6%
Gastos generales	21,000	1%	21,000	2%
Alquileres pagados	30,000	2%	30,000	2%
Depreciaciones	40,666	2%	28,333	2%
Seguros pagados	18,000	1%	18,000	1%
Gastos de Ventas	169,666	10%	157,333	12%
Sueldos	84,000	5%	84,000	6%
Gastos generales	21,000	1%	21,000	2%
Depreciaciones	40,666	2%	28,333	2%
Propaganda	24,000	1%	24,000	2%
Utilidad antes de ISR	539,489	32%	297,500	23%
ISR 25%	134,872	8%	74,375	6%
Utilidad Neta	404,617	24%	223,125	17%

Interpretación:

Los ingresos en el año 2016 representan el 100% producto del total de camisas vendidas por el precio de venta efectuadas en el año sin embargo el costo de las camisas es un 52% con relación al año 2017 el costo es mayor. Uno de los rubros que más gasto produce son los sueldos que combinados 12% (administración y ventas). En el año 2017 las ventas fueron más altas y el costo de ventas menor debido a la negociación con los proveedores de bajar los precios, esto produce un 46% de costo ventas. La utilidad neta en el año 2016 representa un 17% luego de haber deducido el costo y los gastos de administración y venta. En el año 2017 la utilidad neta incrementó un 24% debido a la baja de costos y aumento de ingresos.

4.6.2. Análisis horizontal

A la Moda Estado de situación financiera

	2017	2016	Variación	%
Activo				
No corriente				
Mobiliario y Equipo Neto	74,000.00	60,000.00	14,000.00	23.3%
Vehiculos Neto	76,000.00	108,000.00	(32,000.00)	-29.6%
Equipo de computacion Neto	33,337.00	6,668.00	26,669.00	400.0%
Total Activo no corriente	183,337.00	174,668.00	8,669.00	5.0%
Corriente			-	
Caja y bancos	871,390.89	437,752.54	433,638.35	99.1%
Clientes Netos	55,760.66	32,954.14	22,806.52	69.2%
Mercaderia	124,000.00	124,000.00	-	0.0%
Alquileres pagados por anticipado	2,500.00	2,500.00	-	0.0%
Seguros pagados por anticipado	3,000.00	3,000.00	-	0.0%
Total Activo corriente	1,056,651.55	600,206.69	456,444.87	76.0%
Total Activo	1,239,988.55	774,874.69	465,113.87	60.0%
Patrimonio			-	
Capital	207,000.00	207,000.00	-	0.0%
Utilidades retenidas	427,999.75	204,874.94	223,124.81	108.9%
Utilidad del Ejercicio	404,616.60	223,124.81	181,491.79	81.3%
Total patrimonio	1,039,616.35	634,999.75	404,616.60	63.7%
Pasivo			-	
No Corriente			-	
Corriente			-	
Proveedores	62,000.00	62,000.00	-	0.0%
Gastos por pagar	3,500.00	3,500.00	-	0.0%
Impuestos por pagar	134,872.20	74,374.94	60,497.26	81.3%
Total pasivo	200,372.20	139,874.94	60,497.26	43.3%
Suma pasivo y patrimonio	1,239,988.55	774,874.69	465,113.87	60.0%

Interpretación:

Las variaciones de mayor impacto es la baja de los vehículos debido a la aplicación de las depreciaciones acumuladas. El equipo de computación y el mobiliario y equipo incrementó un 400 y 23% debido a compras de equipos de computo y mobiliario. Caja y bancos incrementó un 99.1% por el incremento de ventas en el año 2017 y además al eficiente cobro de los clientes. Como parte del patrimonio la

utilidad incrementó un 63.7% como parte de las operaciones de venta y deducción de costos.

A la Moda
Estado de resultados
Cifras expresadas en quetzales

	2017	2016	Variación	%
Ingresos operativos	1,672,819.80	1,318,165.75	354,654.05	26.9%
Costo de Ventas	770,000.00	682,000.00	88,000.00	12.9%
Utilidad bruta en ventas	902,819.80	636,165.75	266,654.05	41.9%
Gastos de Operacion				
Gastos de Administracion	193,665.50	181,333.00	12,332.50	6.8%
Gastos de Ventas	169,665.50	157,333.00	12,332.50	7.8%
Utilidad antes de ISR	539,488.80	297,499.75	241,989.05	81.3%
ISR 25%	134,872.20	74,374.94	60,497.26	81.3%
Utilidad Neta	404,616.60	223,124.81	181,491.79	81.3%

Interpretación:

Los ingresos operativos de la empresa en el año 2017 incrementaron un 26.9% y el costo 12.9% por la relación de incremento de ventas, así mismo el gasto de operación aumentó un 14.6% (gastos de venta (7.8%) y gastos de administración (6.8%), sin embargo la utilidad neta incrementó un 81.3%, debido al crecimiento de ventas y al nivel de competitividad de costos que la empresa negoció con los proveedores, para poder generar en el año 2017 un nivel optimo de rentabilidad por cada venta.

Con relación a las ventas y costos la utilidad bruta incrementó 266,654.05 (41.9%) lo que produce un margen adecuado para soportar los gastos de administración y de ventas. La diferencia produce una utilidad neta en el año 2017 de 404,616.60 que con relación al año 2016 de 223,124.81 incrementó en 181,491.79.

4.6.3. Análisis de la rentabilidad

Año 2016

		a	b	c = b - a	c / b	
TIPO	CAMISAS	COSTO	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE VENTA	MARGEN DE VENTA %	UNIDADES VENDIDAS
Tradicional	Polo	100.00	193.28	93.28	48%	1,100
	Playera	80.00	154.62	74.62	48%	1,100
	Formal	100.00	193.28	93.28	48%	1,100
Elegante	Polo	120.00	231.94	111.94	48%	1,100
	Playera	100.00	193.28	93.28	48%	1,100
	Formal	120.00	231.94	111.94	48%	1,100

Interpretación:

La empresa en el año 2016 generó por cada una de las camisas a vender un 48% de rentabilidad bruta después del costo. La venta de camisas de tipo elegante y tradicional fue la misma cantidad proporcional con 3300 cada una. La camisa que tiene el precio más caro es la polo y formal del tipo elegante y al contrario la camisa con el precio más bajo es la playera del tipo tradicional. De acuerdo a lo anterior los valores son los siguientes:

TIPO	CAMISAS	INGRESOS	COSTO	GANANCIA BRUTA	%	%
Tradicional	Polo	212,607.38	110,000	102,607.38	16%	45%
	Playera	170,085.90	88,000	82,085.90	13%	
	Formal	212,607.38	110,000	102,607.38	16%	
Elegante	Polo	255,128.85	132,000	123,128.85	19%	55%
	Playera	212,607.38	110,000	102,607.38	16%	
	Formal	255,128.85	132,000	123,128.85	19%	
TOTAL		1,318,165.75	682,000.00	636,165.75	100%	100%

> 18%	Bien
> 15 <= 18	Estable
<= 15	Deficiente

Los ingresos brutos del año 2016 reflejan que las camisas que mayor rentabilidad generan en relación al precio y costo de venta son las de tipo elegante con un 55%, en términos numéricos representa 348, 865.09 de los 638,165.75 totales. El margen bruto, las camisas que superan el 18% se consideran buenos ya que supera las expectativas de la empresa mayor al 18%. Luego se encuentra las camisas polo y formal del tipo tradicional y la playera de tipo elegante que generan rentabilidad entre 15% y 18%. La camisa más barata es la que menor rentabilidad representa con un 13%.

Año 2017:

		a	b	c = b - a	c / b	
TIPO	CAMISAS	COSTO	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE VENTA	MARGEN DE VENTA %	UNIDADES VENDIDAS
Tradicional	Polo	100.00	226.98	126.98	56%	1,300
	Playera	80.00	151.32	71.32	47%	1,100
	Formal	100.00	226.98	126.98	56%	1,300
Elegante	Polo	120.00	272.37	152.37	56%	1,300
	Playera	100.00	189.15	89.15	47%	1,100
	Formal	120.00	272.37	152.37	56%	1,300

Interpretación:

En el año 2017 la empresa generó por cada una de las camisas a vender una rentabilidad entre 47% y 57% de rentabilidad bruta después del costo. La venta de camisas de tipo elegante y tradicional fue la misma cantidad proporcional con 3700 cada una. La camisa que tiene el precio más caro es la polo y formal del tipo elegante y al contrario la camisa con el precio más bajo es la playera del tipo tradicional. De acuerdo a lo anterior los valores son los siguientes:

TIPO	CAMISAS	INGRESOS	COSTO	GANANCIA BRUTA	%	%
Tradicional	Polo	295,069.98	130,000	165,069.98	18%	45%
	Playera	166,449.73	88,000	78,449.73	9%	
	Formal	295,069.98	130,000	165,069.98	18%	
Elegante	Polo	354,083.97	156,000	198,083.97	22%	55%
	Playera	208,062.16	110,000	98,062.16	11%	
	Formal	354,083.97	156,000	198,083.97	22%	
TOTAL		1,672,819.80	770,000.00	902,819.80	100%	100%

> 18%	Bien
> 15 < = 18	Estable
< = 15	Deficiente

Las camisas para caballero que mayor rentabilidad genera son las de tipo elegante con un 55% que sumados representan 494, 230.11 de los 902,819.80. De acuerdo al cuadro de valores las camisas que superan el 18% se consideran buenos ya que supera las expectativas de la empresa de rentabilidad bruta mayor al 18%. En segundo lugar se encuentra las camisas polo y formal del tipo tradicional que generan rentabilidad menor o igual a 18 y mayor a 15. La camisa que menor rentabilidad representa es la playera de tipo tradicional y la playera del tipo elegante con un 9% y 11% respectivamente.

4.6.4. Punto de equilibrio

Para llevarlo a cabo, se necesita saber cuáles son los costos e ingresos por ventas.

Año 2016

Los gastos fijos de la empresa A la Moda son: 338, 666 (Gastos de venta + Gastos de Administración)

		c	a	b	i = a - b	d = a x c	e = b x c	d - e
TIPO	CAMISAS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	COSTO DE VENTA	MARGEN BRUTO UNITARIO	VENTAS Q.	COSTO Q.	MARGEN BRUTO Q.
Tradicional	Polo	1100	193	100	93.28	212,607	110,000	102,607
	Playera	1100	155	80	74.62	170,086	88,000	82,086
	Formal	1100	193	100	93.28	212,607	110,000	102,607
Elegante	Polo	1100	232	120	111.94	255,129	132,000	123,129
	Playera	1100	193	100	93.28	212,607	110,000	102,607
	Formal	1100	232	120	111.94	255,129	132,000	123,129
	Total	6600				1,318,166	682,000	636,166

Representa un resumen de los resultados de las camisas vendidas en el año 2016, donde la polo y la formal del tipo elegante en términos monetarios representan los ingresos más altos y rentables. Lo anterior sirve para determinar el punto de equilibrio el número de unidades a vender necesarias para cubrir los gastos fijos. El punto de equilibrio de acuerdo a lo mencionado es el siguiente:

<i>Procedimiento:</i>		<i>f = gastos fijos / margen bruto</i>	<i>g = f x c</i>	<i>h = g x a</i>	<i>i x g</i>
<i>TIPO</i>	CAMISAS	COEFICIENTE	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN VALORES	GANANCIA BRUTA PUNTO DE EQUILIBRIO
<i>Tradicional</i>	Polo	0.53	586	113,183	54,624
	Playera	0.53	586	90,546	43,699
	Formal	0.53	586	113,183	54,624
<i>Elegante</i>	Polo	0.53	586	135,819	65,548
	Playera	0.53	586	113,183	54,624
	Formal	0.53	586	135,819	65,548
	Total			701,732	338,666

Interpretación:

De acuerdo a lo anterior el punto de equilibrio indica la cantidad de ingresos que necesitará para cubrir sus gastos antes de que pueda lograr una ganancia. Como resultado de las transacciones del año 2016 la empresa para soportar los gastos de 338, 666 debe vender como mínimo 586 unidades de cada tipo de camisa, es decir que para cubrir los gastos fijos la empresa debe generar un ingreso de 701,732 capaz de soportar el costo y la diferencia los gastos fijos.

Año 2017

Los gastos fijos de la empresa A la Moda son: 363,331 (Gastos de venta + Gastos de Administración)

		c	a	b	i = a - b	d= a x c	e= b x c	d - e
TIPO	CAMISAS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	COSTO DE VENTA	MARGEN BRUTO UNITARIO	VENTAS Q.	COSTO Q.	MARGEN BRUTO Q.
Elegante	Polo	1300	227	100	126.98	295,070	130,000	165,070
	Playera	1300	151	80	71.32	196,713	104,000	92,713
	Formal	1100	227	100	126.98	249,675	110,000	139,675
Tradicional	Polo	1300	272	120	152.37	354,084	156,000	198,084
	Playera	1300	189	100	89.15	245,892	130,000	115,892
	Formal	1100	272	120	152.37	299,610	132,000	167,610
	Total	7400				1,641,043	762,000	879,043

Representa un resumen de los resultados de las camisas vendidas en el año 2017, donde la polo y la formal del tipo elegante en términos monetarios representan los ingresos más altos y rentables. Lo anterior sirve para determinar el punto de equilibrio el número de unidades a vender necesarias para cubrir los gastos fijos. El punto de equilibrio de acuerdo a lo mencionado es el siguiente:

<i>Procedimiento:</i>		<i>f = gastos fijos / margen bruto</i>	<i>g = f x c</i>	<i>h = g x a</i>	<i>i x g</i>
<i>TIPO</i>	CAMISAS	COEFICIENTE	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN VALORES	GANANCIA BRUTA PUNTO DE EQUILIBRIO
<i>Tradicional</i>	Polo	0.41	537	121,960	68,228
	Playera	0.41	537	81,307	38,321
	Formal	0.41	455	103,197	57,731
<i>Elegante</i>	Polo	0.41	537	146,352	81,873
	Playera	0.41	537	101,633	47,901
	Formal	0.41	455	123,836	69,277
	Total			678,285	363,331

Interpretación:

De acuerdo a lo anterior el punto de equilibrio indica la cantidad de ingresos que necesitará para cubrir sus gastos antes de que pueda lograr una ganancia. En el año 2016 la empresa para soportar los gastos de 363,331 debe vender como mínimo 586 unidades de cada tipo de camisa.

4.6.5. Método de razones

a) Liquidez

Facilitan las herramientas de análisis para establecer el grado de generar efectivo de la empresa. A la Moda para el pago de las obligaciones contraídas. De acuerdo a las operaciones efectuadas en el mes.

No.	Razón	Procedimiento	2016	2017	Var.
1	Razón corriente	(Activo corriente / Pasivo corriente)	4.29	5.27	0.98
2	Prueba Ácida 1	(Activo corriente - Inventario) / (Pasivo corriente)	3.40	4.65	1.25
3	Prueba Ácida 2	(Activo corriente - Clientes) / (Pasivo corriente)	4.06	5.00	0.94
4	Prueba Ácida 3	(Activo corriente - Clientes - inventarios) / (Pasivo corriente)	3.17	4.38	1.21
5	Período promedio de cobro	(Clientes x 360) / Ventas anuales a crédito	30.00	30.00	0.00
6	Período promedio de pago	(Proveedores x 360) / Compras anuales a crédito	32.73	28.99	-3.74
7	Rotación de inventario	(Costo de ventas / Inventario promedio)	5.50	6.21	0.71
8	Días Inventario	(360 días inventario / Rotación inventarios)	65.45	57.97	-7.48
9	Ciclo de conversión de efectivo	Días promedio cobro + Días promedio inventario - Días promedio pago	62.73	58.99	-3.74

Interpretación:

1. La razón corriente refleja que por cada quetzal de la deuda contraída la empresa cuenta con Q. 4.29 de respaldo para cubrirla. En el año 2017 la razón aumentó 0.98 decimales con respecto al año anterior. La situación de la empresa para el pago de las deudas es favorable debido a que posee un excedente de 3.29 por cada quetzal de deuda. Por otra parte la empresa no aprovecha el excedente de efectivo para invertir y generar mayor utilidad.

2. En el año 2016 la primera prueba ácida indica que la empresa cuenta con Q. 3.40 para pagar por cada quetzal de deuda sin tomar en cuenta el inventario. En el año 2017 la empresa aumentó Q. 1.25 valores con respecto al año anterior de Q. 4.65 por cada quetzal de deuda a corto plazo. La empresa dispone de un valor excedente del cual debe aprovecharse para invertir y generar mayor ingreso.
3. La prueba ácida 2 consiste determinar que la empresa A la Moda es capaz de pagar sus deudas a corto plazo sin tomar las cuentas por cobrar de clientes que le deben a la empresa. En el año 2016 expresa que por cada quetzal de deuda se dispone de Q. 4.06 para cubrirla. En el año 2017 aumentó 0.94 con relación al anterior.
4. La prueba ácida 3 la más estricta razón para evaluar la capacidad de pago inmediato refleja en el año 2016 y 2017 que se dispone de Q. 3.17 y 4.38 respectivamente para el pago de cada quetzal de deuda sin tomar en cuenta el inventario ni las cuentas por cobrar (clientes). La empresa demuestra que es capaz de pagar las deudas a corto plazo únicamente con efectivo sin tomar en cuenta los inventarios y los clientes.
5. El período promedio de cobro a clientes en el año 2016 y 2017 es de 30 días para convertirlos en efectivo, representa un buena gestión de cobro ya que la política de la empresa es de 30 días crédito a clientes.
6. El período promedio de pago a proveedores en el año 2016 es de 33 días aproximadamente. En el año 2017 de 30 días el cual disminuyó 3 días de pago. De acuerdo a la política de pago no está ejecutándose

correctamente debido que deben esperar los 45 días autorizados para el pago.

7. La rotación del inventario en el año 2016 fue de 5.50 veces al año, para el año 2017 la rotación aumentó a 6.21 veces, significa que 6 veces al año se compró y vendió el inventario de camisas. Representa una buena gestión de ventas lo cual hace que el inventario se venda más rápido y la empresa genera mayor ganancia.
8. De acuerdo a lo anterior, expresado en días en el año 2016 el inventario permaneció en el año cada 65.45 días promedio en bodega, significa que cada 65 días toma como máximo el lugar de bodega para ser vendido, esto genera que la empresa venda todo el inventario de camisas aproximadamente 6 veces al año. En el año 2017 el número de días disminuyó a 57.97, esto genera aún mayor nivel de eficiencia y eficacia de ventas para la empresa y poder incentivar un nivel de competitividad bueno para el negocio.
9. El ciclo de conversión de efectivo de la empresa para el año 2016 es de 62.73, representa el lapso de tiempo entre el momento en que paga efectivo para comprar su inventario inicial y aquel en que recibe efectivo por vender los artículos producidos con dicho inventario. Para el año 2017 disminuyó a 58.99 una variación de 3.74 menos con respecto al año anterior. Ese lapso debe ser cada vez menor y poder generar ganancias en poco tiempo y recuperar la inversión.

b) Endeudamiento

Las razones de endeudamiento expresa el nivel de obligaciones totales con que la empresa A la Moda posee. Para ello se expresa lo siguiente:

No.	Razón	Procedimiento	2016	2017	Var.
10	Endeudamiento	(Pasivo total / Activo total)	0.18	0.16	-0.02
11	Palanqueo	(Pasivo total / Capital total)	0.22	0.19	-0.03
12	Índice de capital	(Capital total / Activo total)	0.82	0.84	0.02

Interpretación:

10. El endeudamiento en el año 2016 fue de 0.18, por cada quetzal del activo están endeudados Q. 0.18 centavos. En el año 2017 disminuyó el porcentaje de deuda a Q. 0.16 centavos lo que representa una buena gestión de pago al proveedor y refleja que no posee deudas sin embargo es necesario poder invertir más en mercadería para obtener mayores beneficios económicos. Resumido la deuda en el año 2017 ocupa un 16% del total de los activos.
11. El apalancamiento en el año 2016 es de Q. 0.22 centavos, significa que por cada quetzal de capital están endeudados Q. 0.22 centavos. Para el año 2017 disminuyó la deuda a Q. 0.19. Esta razón indica el nivel de endeudamiento que las obligaciones representan en proporción al capital de la empresa.
12. El capital en el año 2016 refleja que por cada quetzal del activo Q. 0.82 centavos corresponden al capital. En el año 2017 aumentó a Q. 0.84 centavos, debido al aumento de utilidades retenidas y la ganancia del ejercicio por las 7400 unidades vendidas que impactó en la utilidad.

c) Rentabilidad

Las razones de rentabilidad reflejan la ganancia que la empresa genera en cada uno de los rubros.

No.	Razón	Procedimiento	2016	2017	Var.
13	Rentabilidad de ventas	(Utilidad neta / Ventas)	0.17	0.24	0.07
14	Rentabilidad de operación	(Utilidad antes de intereses e impuestos / Ventas)	0.23	0.32	0.10
15	Rentabilidad bruta	(Utilidad bruta / Ventas)	0.48	0.54	0.06
16	Rentabilidad de capital	(Utilidad neta / Capital total)	0.35	0.39	0.04
17	Margen EBDITA	(Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones / Ventas)	0.27	0.37	0.10

Interpretación:

13. La rentabilidad de ventas en el año 2016 es de Q. 0.17 centavos por cada quetzal de venta luego de haber deducido la totalidad de costos y gastos incluyendo los financieros e impuestos. Para el año 2017 aumentó a Q. 0.24 centavos por cada quetzal de venta. La empresa A la Moda refleja un rentabilidad esperada del 24% en el año 2017, sin embargo no cumple con el objetivo del 25%.
14. La rentabilidad de operación en el año 2016 es de Q. 0.23 centavos por cada quetzal de venta sin tomar en cuenta los impuestos y gastos y/o productos financieros. En el año 2017 aumentó a Q. 0.32 centavos. Este refleja la rentabilidad de la empresa de generar ganancia de acuerdo a la operación del negocio.
15. La rentabilidad de bruta refleja el margen de cada venta. En el año 2016 es de Q. 0.48 centavos, se deduce que el Q. 0.52 representa al costo.

Para el año 2017 es de 0.54, se debe al incremento del precio de venta en el año 2017 y se mantiene el mismo costo de cada camisa.

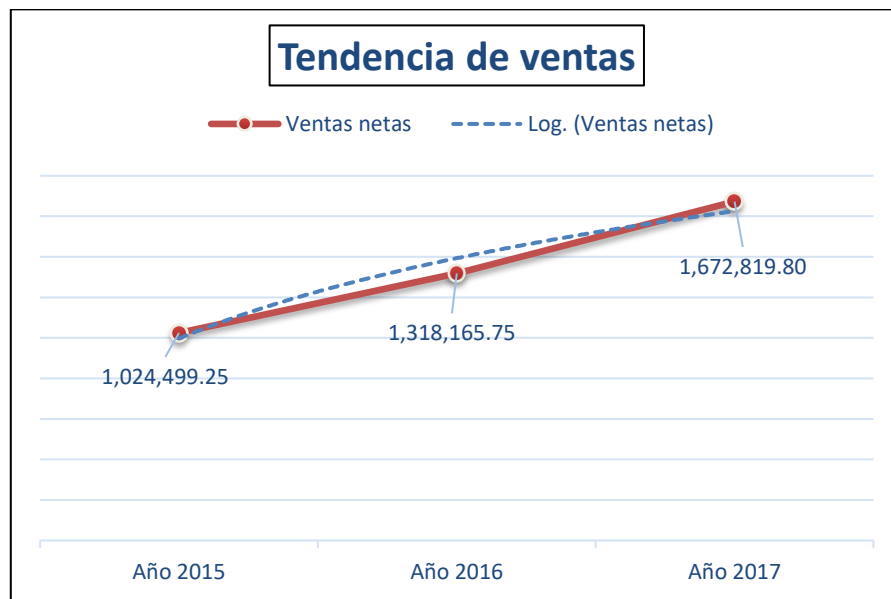
16. La rentabilidad de capital en el año 2016 es de Q. 0.35 centavos por cada quetzal del capital en relación a la utilidad neta, la rentabilidad que el capital produce para generar venta es adecuada sin embargo para el año 2017 aumentó a 0.39 centavos. Este debe ser importante para dar a conocer la rentabilidad que el capital produce.

17. El margen EBITDA (Margen de ganancia antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, por sus siglas en inglés) en el año 2016 fue de 0.05. Es decir que por cada quetzal de las ventas 0.05 centavos se convierte en efectivo. Para el año 2016 y 2017 de 0.35 centavos y 0.27 centavos, respectivamente.

4.6.6. Análisis de Tendencias

a) Tendencia de ingresos

Figura 2
Tendencia de ingresos



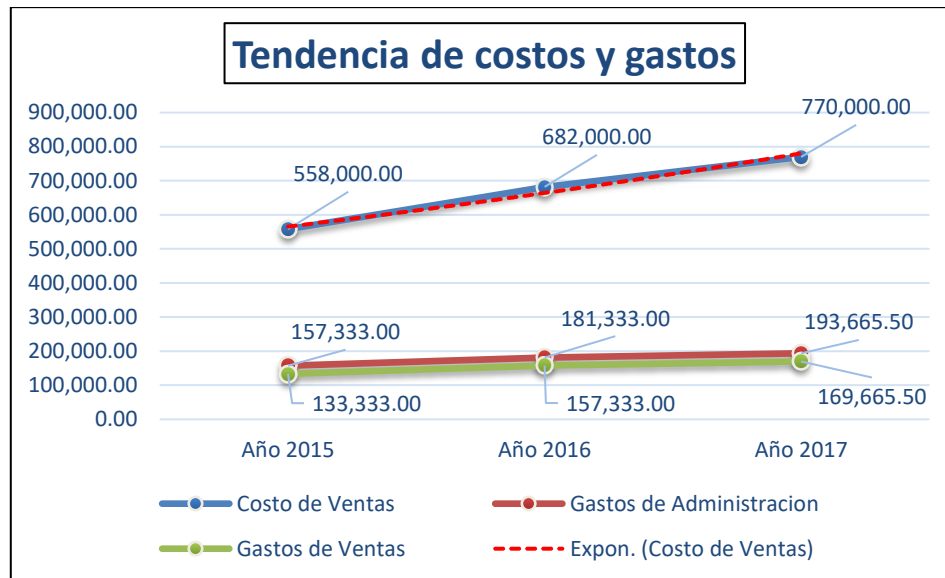
Fuente : Elaboración propia con base a la investigación, 2017

Interpretación:

De acuerdo a los ingresos anuales las ventas incrementaron cada año. Desde el año 2015 a 2017 las ventas han incrementado Q. 648, 320.55 ($1,672,819.80 - 1,024,499.25$) lo cual es un incremento interanual de ventas considerable e importante para la empresa. Se proyecta que para el año 2018 siga incrementando los ingresos. Con respecto al año 2017 incrementó un 27% de acuerdo al año 2016. Se proyecta que de acuerdo al 27% de incremento promedio anual para el año 2018 de 2, 124,000.

b) Tendencia de costos y gastos

Figura 3
Tendencia de costos y gastos



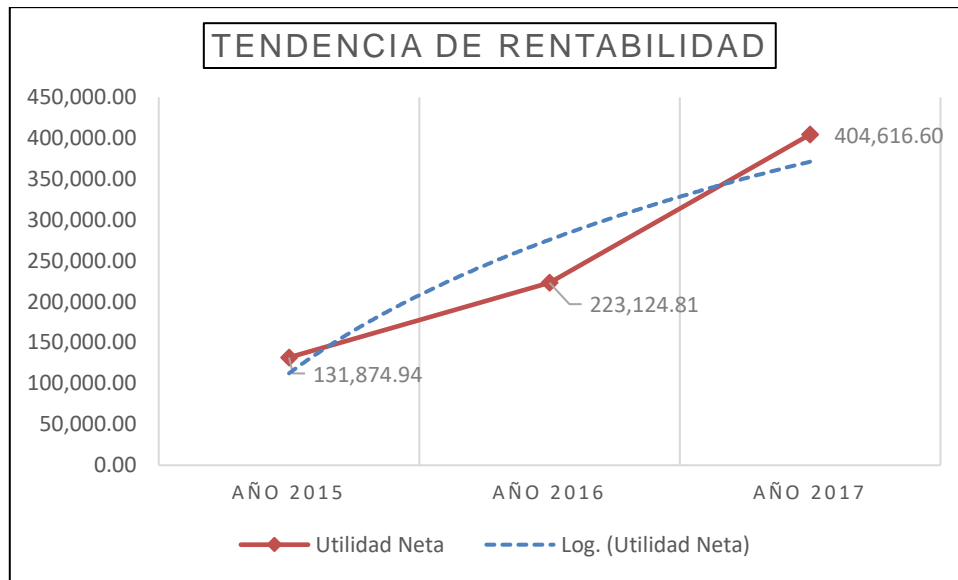
Fuente : Elaboración propia con base a la investigación, 2017

Interpretación:

Los costos se incrementaron en 212,000 durante los tres años. Los gastos desde el año 2015 a 2017 se incrementaron en 36,332.50 debido al incremento de las depreciaciones por la compra de activos durante los años mencionados. Los costos y gastos de la empresa para los siguientes años se proyectan el incremento si las ventas aumentan.

c) Tendencia de rentabilidad

Figura 4
Tendencia de rentabilidad



Fuente : Elaboración propia con base a la investigación, 2017

Interpretación:

La rentabilidad de la empresa es adecuada, la gráfica anterior muestra el incremento de cada año de la rentabilidad luego de deducir los costos y gastos de la empresa. La empresa ha generado desde el año 2015 al año 2017 la suma de 272,741.66 quetzales acumulados. Representa la rentabilidad del negocio de generar utilidad en cada venta realizada.

4.7. INFORME DE LOS RESULTADOS

INFORME DE RESULTADOS
CONSULTORÍA EXTERNA DEL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN
FINANCIERA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL AÑO 2017

4.7.1. Informe

Guatemala, 20 de febrero de 2019.

Señor
Gerente General
A la Moda

Respetable:

Con relación a los procedimientos convenidos y de acuerdo a la planificación de la consultoría del análisis de la información financiera del año terminado 2017, me permito poner a su disposición los resultados del informe de la consultoría externa del análisis de la información financiera, en el cual se demuestra la situación financiera actual de la Empresa A la Moda.

El alcance del presente trabajo se enfocó principalmente en identificar fortalezas y riesgos en el uso adecuado de los recursos para establecer el nivel de liquidez, solvencia y rentabilidad con que cuenta la empresa y sobre los cuales se aplicaron los siguientes métodos:

- Métodos de análisis financiero vertical
- Método de análisis horizontal
- Método de tendencias
- Método de razones

Para realizar lo anteriormente mencionado se tomó en cuenta los siguientes aspectos y técnicas para aplicar:

No obstante, los objetivos de la consultoría es proporcionar a la administración de la dirección una seguridad razonable, para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con el fin de coadyuvar a la toma de decisiones. De esta forma, desde una perspectiva interna, la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo aprovechar los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos.

Adjunto sírvanse encontrar las observaciones identificadas durante nuestro proceso de análisis, con sus respectivos recomendaciones, los cuales se incluyen en el informe, para su conocimiento y estudio.

Atentamente,



Consultores, S.A.
Francisco Aguirre
Socio Director

4.7.2. Informe de situaciones relevantes

Para los fines de este informe, se ha clasificado las situaciones encontradas en el orden de análisis en las categorías siguientes:

1. ANÁLISIS VERTICAL

En el año 2016 se observa lo siguiente: que del total de recursos de que dispone la empresa, el 77% son activos corrientes, en tanto que el 23% son recursos no corrientes. La cuenta caja y bancos ocupa el mayor porcentaje del total de los activos con un 56.5%. La utilidad neta de Q. 223,124.81 que corresponde a un 17% sobre el 100% de las ventas netas refleja una eficiente operación ya que los gastos de administración y de venta con un 14.2% y 13.3% respectivamente son bajos. Además de obtener una utilidad bruta de Q.636, 166.00 que representa el 48% para soportar los gastos.

2. LIQUIDEZ

De acuerdo a los análisis efectuados se determinó lo siguiente en orden de importancia:

a) OPORTUNIDAD DE MEJORA

- Recursos ociosos, desde el 2016 al 2017 se aumentó 0.98 valores, esto causa alzas en el activo de la empresa, ya que al contar con mucho efectivo no se logra el uso adecuado de inversión. Para el año 2017 la empresa sin tomar en cuenta el inventario tiene la capacidad de pagar por cada quetzal de deudas a corto plazo de 4.65 quetzales. La tendencia

refleja un comportamiento al alza y por lo tanto un peligro de inversión. Como se puede observar:

- Adecuado nivel de liquidez sin tomar en cuenta los clientes, que proporciona confianza y seguridad de que las deudas a corto plazo no solamente son pagadas sin ningún inconveniente, sino que refleja un margen de seguridad óptimo. En términos de pago de un quetzal de deuda, la empresa refleja que posee 1.82 en 2017 y 2017 de 1.31, esto significa que por cada quetzal pagado de deuda a corto plazo le sobran 0.82, 0.31 y 0.89 quetzales.
- Comportamiento estable y refleja una tendencia al alza, lo que implica una estabilidad financiera al poder cubrir sus obligaciones en el corto plazo. Como se puede observar en lo siguiente:

b) RECOMENDACIONES

- Implementar políticas adecuadas de recuperación de clientes, que sean eficientes y oportunas para tener un adecuado cobro de los mismos. Se recomienda una política de cobro de 30 días ya que la política de pago a proveedores es de 90 días. Así mismo es importante establecer mecanismos de cobro más eficientes para lograr una recuperación de la cartera adecuada.
- Mantener una vigilancia sobre las partidas que componen el activo corriente y pasivo corriente, con la finalidad de tener la información oportuna y toma de decisiones.

- Mantener e implementar inversiones estratégicas que le permita contar con una fuente de recursos adicionales con mínimo costo financiero, esto para utilizar el excedente de liquidez.

3. SOLVENCIA

De acuerdo a los análisis efectuados se determinó lo siguiente en orden de importancia:

a) OPORTUNIDAD DE MEJORA

- El nivel de endeudamiento es adecuado, ya que por cada quetzal de activo disponible para el pago de la deuda total en el año 2016, se ocupan 0.23 centavos de quetzal, quedando un sobrante de 0.77 centavos de activo.
- La fuente fundamental de financiación en el año 2016 lo constituye los recursos propios (patrimonio) con un 77% y los terceros con un 23%. El endeudamiento de terceros mantiene una tendencia a la baja y el de recursos propios un alza.

b) RECOMENDACIONES

- Generar confianza entre las diferentes fuentes de financiamiento a través del pago adecuado y oportuno de las deudas, con la finalidad de obtener nuevos aportes y créditos para aumentar las ventas de unidades e ingresos de la empresa.

- Mantener e implementar una política que vigile un equilibrio de fuentes de financiación (50-50) para aprovechar los recursos excedentes con que cuenta los propietarios y darle el uso adecuado y rentable, con la finalidad de obtener mayores ganancias y ampliar la capacidad de ventas de la empresa para acrecentar sus operaciones.

4. OPERACIÓN DEL NEGOCIO

De acuerdo a los análisis efectuados se determinó lo siguiente en orden de importancia:

a) OPORTUNIDAD DE MEJORA

- Recuperación de cartera, debido a que el período promedio de cobro a clientes fue de 30 días durante el año 2016 y 2017. Esto quiere decir que la empresa demora en recuperar la cartera y convertirlas en efectivo 30 días aproximadamente. La aplicación de la política de cobro de 30 días es cumplida. Sin embargo, comparado al periodo de pago a los proveedores de 29 días no es muy bueno.
- Ciclo de conversión de efectivo. La empresa genera un ciclo de conversión de efectivo de 59 días aproximadamente, los cuales tiene que financiar con recursos propios (patrimonio) de entidades de crédito ya que el período de pago a los proveedores es muy pronto.
- Rotación del inventario. En el año 2016 la rotación fue 5.5 veces al año. Convertido a días, el inventario permaneció 65 días aproximadamente en el almacén antes de ser vendidas. En el año 2017 el indicador mejoró a

58 días aproximadamente sin embargo el periodo de pago a proveedores seguía siendo muy pronto.

- Adecuado pago a proveedores. 29 días es el período promedio de pago a proveedores en el año 2017. Significa que en el año cada 29 días aproximadamente se realiza el pago a los proveedores. La política de pago a proveedores cada 90 días no se cumple y afecta al ciclo de conversión de efectivo debido al pronto pago que genera una utilización de efectivo pronto sin haber recibido el pago de los clientes.

b) RECOMENDACIONES

- Establecer políticas y programas con el objetivo de lograr que la cartera rote más veces, y así generar el decrecimiento presentado en la rotación de cartera con respecto al 2017.
- El financiamiento debería estar enfocado en el crecimiento de la empresa y no en el apalancamiento de los clientes debido a que estos no generan rendimientos por los altos plazos de pago a la empresa; estos plazos deben ser inferiores a los que otorgan los proveedores (90 días) a la empresa con el fin que el financiamiento sea por medio de los proveedores.
- Elaborar estrategias que le permitan a la compañía reducir el número de días de inventario, pues al aumentar este representa un incremento de costos para la empresa.
- Pagar a proveedores cada 90 días y no menor para que no exista ningún contratiempo de no existencia de pago.

5. RENTABILIDAD

De acuerdo a los análisis efectuados se determinó lo siguiente:

a) OPORTUNIDAD DE MEJORA

- Adecuada generación de rentabilidad. La Empresa A la Moda ha generado rentabilidad desde el año 2016 al año 2017, lo cual refleja un importante crecimiento y generación de valor, tanto para la empresa como para los dueños de acuerdo al capital invertido por las operaciones de la empresa. Para darle sustento a la misma se refleja las siguientes rentabilidades:

1. La rentabilidad de ventas en el año 2016 fue de 0.17. Es decir que por cada quetzal de las ventas, 0.17 centavos le pertenece a la empresa libre de deudas y pago de impuestos. Es la ganancia real de la empresa y la dispuesta a usar o acumular. Para el año 2017 el indicador mejoró a 0.24 centavos.
2. La rentabilidad de operación, en el año 2017 muestra que por cada quetzal invertido en activo genera 0.32 centavos de ganancia.
3. Los rendimientos sobre el capital son muy buenos tanto en el año 2016 de 0.35 como en el año 2017 de 0.39 muestran que por cada quetzal de capital existe 39 centavos de ganancia. La empresa es rentable.

b) RECOMENDACIONES

- Realizar estrategias para la disminución de los costos y gastos, para evitar el incremento y evaluar cuales son necesarios e indispensables

con la finalidad de aprovechar al máximo la ganancia y evitar la disminución en gran parte la rentabilidad.

- De acuerdo al análisis aplicado a la empresa se propone una campaña de publicidad y/o promociones de los productos ya que esto es muy importante en este tipo negocio debido a la competencia existente que busca ganar mercado.

CONCLUSIONES

1. Las empresas comerciales deben realizar un análisis de la información financiera para evaluar las políticas internas para su funcionamiento, de esta manera proporcionar al consumidor un mejor servicio y lograr un mejor posicionamiento en el mercado para obtener los beneficios esperados.
2. El análisis de la información financiera a una empresa comercial es un procedimiento que se debe de realizar cada mes para evaluar la estructura de las fuentes de financiación y usos de los recursos financieros. El análisis de la información financiera se aplica para establecer las modalidades bajo las cuales se genera efectivo, y explicar los problemas y circunstancias que le influyen para poder dar soporte a las variaciones intermensuales y tomar las decisiones respectivas para generar la rentabilidad deseada.
3. El contador público y auditor como consultor financiero en las empresas comerciales es un profesional que se debe especializar en áreas contables, financieras, fiscales y de auditoria, para analizar, resolver e implementar procedimientos adecuados y necesarios en cada uno de los problemas financieros que se presenten en las empresas comerciales para generar la liquidez, solvencia y rentabilidad deseada.
4. La consultoría del análisis de la información financiera para las empresas comerciales son indispensables para evaluar el grado de liquidez, solvencia y rentabilidad. La importancia radica en la elección y toma de decisiones para implementar las medidas correctivas, preventivas y de control financiero.

RECOMENDACIONES

1. Disponer de personal competente y necesario quienes se encargarán de lo administrativo y de generar la venta respectivamente. Se debe incentivar cada uno de los procedimientos realizados para reducir el tiempo ocupado para cada proceso.
2. Realizar un análisis de la información financiera desde el punto de vista de un consultor externo por lo menos dos veces en el año, debido a tener un amplio conocimiento de la empresa e identificar cada uno de los aspectos de rentabilidad, liquidez y financiamiento a una fecha determinada.
3. El contador público y auditor como consultor externo en el análisis de la información financiera debe ser una persona altamente capaz de analizar, revisar, calcular, realizar indicadores financieros y demás análisis que soporten la opinión de la situación financiera de la empresa en un momento dado.
4. La consultoría del análisis de la información financiera debe realizarse por lo menos tres veces al año en las empresas comerciales para evaluar el grado de cumplimiento de liquidez, solvencia y rentabilidad. La importancia radica en la elección y toma de decisiones para implementar las medidas correctivas, preventivas y de control financiero.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Asamblea Nacional Constituyente. Año 1985. Constitución Política de la República de Guatemala. Guatemala. 76 páginas.
2. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 2-70, Código de Comercio de Guatemala y sus reformas. 289 páginas.
3. Congreso de la República de Guatemala. Año 1992. Decreto No. 27-92 y sus reformas Ley del Impuesto al Valor Agregado. Guatemala. 79 páginas.
4. Congreso de la República de Guatemala. Año 2012. Decreto No. 10-2012 Ley de Actualización Tributaria. Guatemala. 97 páginas.
5. IASB, 2017. NIIF para las Pymes. 276 páginas.
6. IFAC. 2016. Normas Internacionales de Auditoría.
7. Enrique Bonsón, Virginia Cortijo y Francisco Flores. (2009). Análisis de estados financieros. PEARSON EDUCACIÓN, S. A. 273 Páginas.
8. Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez, Amaia Apraiz. (2013). Finanzas de Empresa (Selección de lecturas). 424 páginas.
9. James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr. (2010). Fundamentos de Administración Financiera 13 edición. PEARSON EDUCACIÓN. 719 páginas.
10. Miguel Díaz Llanes. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. 87 páginas.

11. Oriol Amat. (2008). Análisis de estados financieros: fundamentos y aplicaciones. Ediciones Gestión 2000. 198 páginas.
12. establecer el nivel de liquidez, solvencia y rentabilidad Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Jeffrey F. Jaffe. (2012). Fundamento de finanzas corporativas 9a. edición. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. 991 páginas.

WEBGRAFÍA

13. Diccionario de la Real Academia Española. (2017). Real Academia Española. Recuperado el 05 de 01 de 2017, de <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>
14. Gerencie. (2017). Gerencie.com. Recuperado el 5 de enero de 2017, de <http://www.gerencie.com/el-contador-profesional-y-su-proyeccion-gerencial.html>
15. Oficina Internacional del Trabajo . (2017). Oficina Internacional del Trabajo. Recuperado el 10 de 01 de 2017, de <http://guia.oitcinterfor.org/contexto/abanico-beneficios>