

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE
ESTADOS FINANCIEROS EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS
DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

POR

SANDRA LISSETTE PÉREZ FLORES

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE
CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA
EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADA

Guatemala, Noviembre de 2009

MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano	Lic. Jose Rolando Secaida Morales
Secretario	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal I	Lic. Albaro Joel Girón Barahona
Vocal II	Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Vocal III	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal IV	P. C. Edgar Arnoldo Quiché Chiyal
Vocal V	P. C. José Antonio Vielman

PROFESIONALES QUE REALIZARON
LOS EXÁMENES DE ÁREAS PRÁCTICAS BÁSICAS

Área Matemática-Estadística	Lic. Jorge Leonel Letrán Talento
Área Contabilidad	Lic. Jorge Luis Reyna Pineda
Área Auditoría	Lic. Carlos Roberto Mauricio García

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL
EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Lic. Manuel Fernando Morales García
Examinador	Lic. German Rolando Ovando Amézquita
Examinador	Lic. Felipe Hernández Sincal

Guatemala, 27 de Julio de 2,009

Licenciado
Jose Rolando Secaida Morales
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Su Despacho

Respetable Señor Decano:

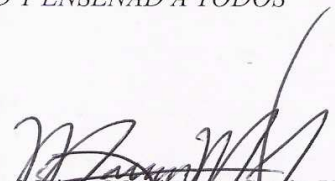
En atención al nombramiento aprobado por esta decanatura, por medio del Oficio del nueve de junio del dos mil ocho, asesoré el trabajo de tesis "ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO" desarrollado por la estudiante SANDRA LISSETTE PEREZ FLORES, quien presenta dicho trabajo a consideración de la Honorable Junta Directiva de la Facultad.

Como resultado de la investigación documental y la práctica desarrollada en la unidad de análisis, la estudiante Pérez Flores, expone los diferentes métodos de análisis e interpretación de información financiera, llegando a conclusiones que sirven de aporte para el enriquecimiento teórico y práctico del tema.

Por lo anterior, solicito su aprobación para que dicho trabajo sea discutido en el Examen Privado de Tesis, previo a que la estudiante Pérez Flores pueda optar al título de Contador Público y Auditor en el grado de licenciado.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Lic. Moisés Mandoque Sapón Ulín
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 7,035

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
ONCE DE NOVIEMBRE DE DOS MIL NUEVE.**

Con base en el Punto SEXTO, inciso 6.14, subinciso 6.14.1 del Acta 24-2009 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 5 de noviembre de 2009, se conoció el Acta AUDITORIA 177-2009 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 8 de septiembre de 2009 y el trabajo de Tesis denominado: "ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO", que para su graduación profesional presentó la estudiante SANDRA LISSETTE PÉREZ FLORES, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES
DECANO



Smp.

Seccid
REVISADO

ACTO QUE DEDICO

A DIOS: Por ser el dador de la sabiduría y el entendimiento que me permite alcanzar una meta más en mi vida.

A LA VIRGEN MARIA: Madre y fuente de inspiración.

A MIS PADRES: Pedro Pérez Vásquez y Olga Marina Flores
Por su apoyo y comprensión a lo largo de toda mi vida.

A MIS HERMANAS: Maria Teresa y Ligia Coralia
Por su constante apoyo y motivación

A MIS SOBRINOS: Daniel, Gaby y Fátima
Con cariño

A MIS COMPAÑERAS Mayra, Claudia y Angélica
Por los momentos compartidos y el apoyo brindado.

A MI ASESOR: Lic. Moisés Mardoqueo Sapón Ulín
Por su apoyo y asesoría en el desarrollo de esta investigación.

EN ESPECIAL A Inés Herrera por ser mi guía espiritual, y
Miguel Méndez con amor por su apoyo y comprensión.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Mi respeto y cariño

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	i
-------------------	---

CAPÍTULO I

EMPRESA DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

1.1	DEFINICIÓN DE EMPRESA	1
1.2	CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS	1
1.3	MARCO LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS.....	2
1.4	EMPRESA DE SERVICIOS	5
1.4.1	Tipos de Servicio.....	6
1.5	INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	6
1.5.1	Concepto de Investigación de Mercado	7
1.5.2	Antecedentes de Investigación de Mercado	7
1.5.3	Objetivo de la Investigación de Mercado	9
1.5.4	Importancia de la Investigación de Mercado	10
1.5.5	Factores que intervienen en la Investigación de Mercado	11
1.5.6	Clases de Mercado	11
1.6	EMPRESAS DE SERVICIO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	12
1.6.1	Principales Operaciones	13
1.6.2	Empresas de Servicios de Investigación de Mercado en Guatemala	15
1.6.3	Leyes fiscales a las que se encuentra sujeta.....	15
1.6.3.1	Ley del Impuesto Sobre la Renta Decreto 26-92 y sus Reformas	15
1.6.3.2	Ley del Impuesto al Valor Agregado Dto. 27-92 y sus Reformas.....	17
1.6.3.3	Ley del Impuesto sobre Productos Financieros Decreto 26-95.....	18
1.6.3.4	Ley del Impuesto de Solidaridad (ISO) Decreto 73-2008.....	18
1.6.3.5	Ley del Impuesto de Timbres Fiscales 37-92.....	19
1.6.4	ISO 20252 Investigación de Mercado	20

CAPÍTULO II

ESTADOS FINANCIEROS CON BASE A ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

2.1	DEFINICIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.....	21
2.2	OBJETIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	21
2.3	IMPORTANCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	22
2.4	UTILIDAD DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	23
2.4.1	Confiabilidad	24
2.4.2	Relevancia	24
2.4.3	Comprensibilidad	25

2.4.4	Comparabilidad.....	25
2.4.5	Otras Consideraciones Generales	26
2.5	PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS BASADOS EN NIC	27
2.6	ELEMENTOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	27
2.7	ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS.....	28
2.7.1	Balance de Situación General.....	28
2.7.2	Estado de Resultados	33
2.7.3	Estado de Flujo de Efectivo	36
2.7.4	Estado de Cambios en el Patrimonio Neto	41
2.7.5	Notas Explicativas a los Estados Financieros.....	43
2.8	ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS.....	44
2.9	ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD	44
2.9.1	NIC 1 Presentación de Estados Financieros.....	45
2.9.2	NIIF 1 Adopción, por Primera Vez, de las NIIF	45
2.9.3	NIC 7 Estados de Flujo de Efectivo.....	46
2.9.4	NIC 12 Impuesto a las Ganancias.....	46
2.9.5	NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo.....	46
2.9.6	NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias	47
2.9.7	NIC 21 Efectos de las Variaciones en Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera.....	47
2.9.8	NIC 36 Deterioro del Valor de los Activos	47
2.9.9	NIC 38 Activos Intangibles	48

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1	CONCEPTO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS	49
3.1.1	Diferencia entre Análisis e Interpretación.....	50
3.2	OBJETIVO DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS	51
3.3	IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS..	51
3.4	USUARIOS DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS	52
3.5	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS	54
3.6	MÉTODO DE ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL	56
3.6.1	Método de Porcientos Integrales	58
3.6.2	Razones Simples	58
3.6.2.1	Razones de Solvencia	59
3.6.2.2	Razones de Estabilidad	62
3.6.2.3	Razones de Rentabilidad	63
3.6.2.4	Razones de Actividad	67
3.6.3	Razones Estándar.....	70
3.6.3.1	Principales medidas estándar para analizar razones.....	70
3.7	MÉTODO FINANCIERO HORIZONTAL	72
3.7.1	Aumentos y Disminuciones.....	72
3.7.2	Tendencias	73
3.8	CONTROL PRESUPUESTAL	74

3.9	EL PUNTO DE EQUILIBRIO	76
3.10	MÉTODO GRÁFICO.....	79

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

4.1	ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	82
4.1.1	Aspectos Legales y Fiscales que Cumple.....	83
4.1.2	Principales Políticas Administrativas.....	84
4.1.3	Estructura Organizativa.....	84
4.2	ESTADOS FINANCIEROS PROPORCIONADOS POR LA EMPRESA .	86
4.3	PAPELES DE TRABAJO DEL CONSULTOR	95
4.3.1	Planeación de la Consultoría	96
4.3.2	Análisis Financiero Vertical	98
4.3.2.1	Método de Porcentajes Integrales (Parciales)	98
4.3.2.2	Método de Porcentajes Integrales (Totales)	100
4.3.2.3	Razones Simples	102
4.3.3	Análisis Financiero Horizontal	111
4.3.3.1	Método de Aumentos y Disminuciones (Balance General)	111
4.3.3.2	Método de Aumentos y Disminuciones (Estado de Resultados).....	113
4.3.3.3	Método de Tendencias.....	115
4.3.4	Control Presupuestal.....	117
4.3.5	Análisis del Flujo de Efectivo	119
4.3.6	Punto de Equilibrio	121
4.4	INFORME DE CONSULTORÍA SOBRE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS POR LOS PERÍODOS COMPRENDIDOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DEL 2007 Y 2008	125
	CONCLUSIONES	137
	RECOMENDACIONES	138
	BIBLIOGRAFÍA	139

ÍNDICE DE CUADROS

1	Clasificación de las empresas	2
2	Proceso de constitución de una sociedad mercantil	4
3	Principales empresas de investigación de mercado en el 2006	13
4	Modelo de balance general en forma de cuenta.....	31
5	Modelo de balance general en forma de reporte	32
6	Estado de resultados pasos múltiples (Método de la naturaleza de los gastos).....	34
7	Estado de resultados pasos múltiples (Método de la función de los gastos).....	35
8	Modelo de estado de flujo de efectivo método directo.....	38
9	Modelo de estado de flujo de efectivo método indirecto	40
10	Modelo de estado de cambios en el patrimonio neto	42
11	Métodos básicos de análisis financiero	55
12	Método de análisis financiero vertical.....	57

INTRODUCCIÓN

El análisis e interpretación de información financiera, es una herramienta básica para la administración de las empresas en la toma de decisiones, que permite a los usuarios evaluar la solvencia, liquidez, rentabilidad y capacidad para generar recursos a corto, mediano y largo plazo.

Es por ello, que la necesidad del conocimiento de los principales métodos de análisis financiero así como su interpretación es importante para introducir a las empresas en un mercado competitivo. Con el análisis financiero se logra identificar los diversos procesos económicos de las diferentes organizaciones, lo cual permite evaluar objetivamente el desempeño de la administración, determinando las posibilidades de desarrollo y el perfeccionamiento de la dirección.

En virtud de lo anterior, se presenta la siguiente investigación titulada ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO, como aporte para los empresarios, profesionales y estudiantes de las ciencias económicas interesados en analizar e interpretar información financiera en toda empresa de servicios y así lograr el desarrollo óptimo de sus operaciones.

La presente investigación se divide en cuatro capítulos así:

El capítulo I describe los aspectos generales de las empresas de servicios de investigación de mercado, sus orígenes, su definición, importancia y las condiciones generales en la prestación de servicios.

El capítulo II, presenta las características que deben observarse al procesar, registrar, revelar y presentar los estados financieros preparados bajo estándares internacionales de información financiera, su finalidad, estructura y sus formas de presentación.

El capítulo III, contiene los diferentes métodos de análisis e interpretación de estados financieros tales como el método vertical con los principales indicadores financieros, el método horizontal, el control presupuestal y el punto de equilibrio, asimismo hace referencia a la importancia de la aplicación de estos en la toma de decisiones, sobre aspectos como dónde obtener los recursos, en qué invertir y cuáles son los beneficios o utilidades de las empresas.

El capítulo IV, expone un caso práctico de análisis e interpretación de estados financieros con base a la aplicación de los diferentes métodos de análisis así como un informe que presenta los resultados de la situación financiera de la empresa, indicando la incidencia, recomendación y beneficio al mejorar los aspectos débiles.

Como parte final se presentan las conclusiones y recomendaciones, así como la bibliografía consultada en la realización de la investigación.

CAPÍTULO I

EMPRESA DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

1.1 Definición de Empresa

Para identificar el término empresa se tomará la definición de diversos autores:

Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.¹

Aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios.²

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 y de manera sistemática, bienes o servicios. La empresa mercantil será reputada como un bien mueble.³

1.2 Clasificación de las Empresas

Las empresas se pueden clasificar de la siguiente manera:

¹ Real Academia Española. Diccionario de la Real Academia Española. 2001

² Andrade, Simón. Diccionario de Economía. Tercera Edición, Editorial Andrade, Pág. 257

³ Congreso de la República. Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70. Artículo 655, Pág. 112

CUADRO 1

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS		
1	SECTORES ECONÓMICOS	<ul style="list-style-type: none"> EXTRACTIVAS SERVICIOS COMERCIALES AGROPECUARIA INDUSTRIAL
2	ORIGEN DE SU CAPITAL	<ul style="list-style-type: none"> PÚBLICO PRIVADO MIXTO
3	POR SU TAMAÑO	<ul style="list-style-type: none"> GRANDES MEDIANAS PEQUEÑAS MICRO
4	CONFORMACIÓN DE SU CAPITAL	<ul style="list-style-type: none"> MULTINACIONALES NACIONALES LOCALES

Fuente: www.monografias.com

1.3 Marco Legal para la Constitución de Empresas

En el Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70, se estipulan como parte de la constitución de empresas los siguientes artículos:

“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.”

“ARTÍCULO 10. Sociedades Mercantiles. 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.”

“ARTÍCULO 15. Legislación Aplicable. Las sociedades mercantiles se regirán por las estipulaciones de la escritura social y por las disposiciones del Código de Comercio.”

“ARTÍCULO 16. Solemnidad de la Sociedad. La constitución de la sociedad y todas sus modificaciones, incluyendo prórrogas, aumento o reducción de capital, cambio de razón social o denominación, fusión, disolución o cualesquiera otras reformas o ampliaciones, se harán constar en escritura pública. La separación o ingreso de socios en las sociedades no accionadas, también se formalizará en escritura pública.”

“ARTÍCULO 17. Registro. El testimonio de la escritura constitutiva, el de ampliación y sus modificaciones, deberá presentarse al Registro Mercantil, dentro del mes siguiente a la fecha de la escritura.”

“ARTÍCULO 24. Plazo. El plazo de la sociedad principia desde la fecha de inscripción de la misma en el Registro Mercantil. Las sociedades mercantiles pueden constituirse para plazo indefinido.”

CUADRO 2

PROCESO DE CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD MERCANTIL

-
- 1 REALIZAR LOS SIGUIENTES PAGOS:
 - ✿ Q.275.00 POR INSCRIPCIÓN DE SOCIEDAD MERCANTIL
 - ✿ Q.6.00 POR CADA Q.1,000 DE CAPITAL AUTORIZADO
 - ✿ Q.15.00 POR EDICTO PARA PUBLICACIÓN

 - 2 REALIZADOS ESTOS PAGOS SE DEBE PRESENTAR EXPEDIENTE CON EL FORMULARIO CORRESPONDIENTE AUTENTICADO Y FOTOCOPIA SIMPLE DEL TESTIMONIO DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

 - 3 EL EXPEDIENTE ES CALIFICADO POR EL DEPARTAMENTO DE ASESORÍA JURÍDICA Y SI TODO ESTÁ CORRECTO SE ORDENA INSCRIPCIÓN PROVISIONAL Y EMISIÓN DE EDICTO EN EL DIARIO OFICIAL.

 - 4 SE DEBE INSCRIBIR EL NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD.

 - 5 OCHO DÍAS HÁBILES DESPUÉS DE LA PUBLICACIÓN DEL EDICTO SE DEBE PRESENTAR:
 - ✿ MEMORIAL SOLICITANDO INSCRIPCIÓN DEFINITIVA DE LA SOCIEDAD
 - ✿ PAGINA COMPLETA DONDE APARECE LA PUBLICACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN PROVISIONAL
 - ✿ TESTIMONIO ORIGINAL DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD
 - ✿ FOTOCOPIA DEL NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL PREVIAMENTE INSCRITO EN EL REGISTRO MERCANTIL

 - 6 LA PATENTE DE COMERCIO DE SOCIEDAD ESTARÁ LISTA 24 HORAS DESPUÉS DE LA PRESENTACIÓN DEL EXPEDIENTE CON LA RESPECTIVA ORDEN DE PAGO. SE DEBEN ADHERIR Q.200.00 DE TIMBRES FISCALES

 - 7 DENTRO DE 1 AÑO MÁXIMO, DESPUÉS DE INSCRITA DEFINITIVAMENTE LA SOCIEDAD DEBE HACERSE EL TRÁMITE PARA INSCRIBIR EL AVISO DE EMISIÓN DE ACCIONES
-

Fuente: www.registromercantil.gob.gt

“ARTÍCULO 26. Derecho a la Razón Social. La inscripción de una sociedad en el Registro Mercantil, le otorga el derecho al uso exclusivo de su razón social o de su denominación, la que deberá ser claramente distinguible de cualquier otra y no podrá ser adoptada por sociedad del mismo o semejante objeto, mientras subsista inscrita la primera.”

“ARTÍCULO 120. Emisión de Títulos. Los títulos definitivos de acciones, deberán estar emitidos dentro de un plazo que no exceda de un año, contado a partir de la fecha de la escritura constitutiva o de la modificación de ésta.”

“ARTÍCULO 164. Representación Legal. El administrador único o el consejo de administración en su caso tendrán la representación legal de la sociedad en juicio y fuera de él y el uso de la razón social, a menos que otra cosa disponga la escritura constitutiva.”

“ARTÍCULO 368. Contabilidad y Registros Indispensables. Los comerciantes están obligados a llevar su contabilidad en forma organizada, de acuerdo con el sistema de partida doble.”

“ARTÍCULO 665. Cambio de Local. El cambio de local del establecimiento principal, deberá ponerse en conocimiento público por aviso que se publicará en el Diario Oficial; deberá también inscribirse en el registro mercantil. La falta de publicación, da al acreedor derecho a exigir daños y perjuicios.”

“ARTÍCULO 667. Clausura de Establecimiento. La clausura de un establecimiento dará por vencido todo el pasivo que lo afecta.”

1.4 Empresa de Servicios

Las empresas de servicio ofrecen productos intangibles y pueden tener fines lucrativos o no lucrativos. Los servicios, a diferencia de los productos, presentan características que dificultan el proceso de verificación o inspección de estos antes que el cliente este en contacto con éstos.

1.4.1 Tipos de Servicio

La industria de los servicios varía grandemente. Los gobiernos ofrecen servicios a través de tribunales, servicios de empleo, hospitales, agencias de préstamos, departamentos de policía y bomberos, escuelas. Las organizaciones privadas no lucrativas ofrecen servicios a través de museos, obras de beneficencia, iglesias, colegios, fundaciones y hospitales.

Un gran número de organizaciones de negocios ofrecen servicios como aerolíneas, bancos, hoteles, compañías de seguros, empresas de consultoría, prácticas médicas y legales, compañías de espectáculos, empresas de bienes raíces, agencias publicitarias, de investigación de mercado y detallistas.⁴

1.5 Investigación de Mercado

La investigación de mercado vincula al consumidor, al cliente y al público con el mercadólogo a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir oportunidades y problemas de mercadotecnia; generar, afinar y evaluar las acciones de mercadotecnia; monitorear el desempeño de la mercadotecnia; y mejorar la comprensión de la mercadotecnia como un proceso.

La investigación de mercado especifica la información requerida para atender estos aspectos, diseña el método para recabar la información, administra e implementa el proceso de recolección de datos, analiza y comunica los hallazgos y sus implicaciones.

⁴ Kotler, Philip Armstrong G. Fundamentos de Mercadotecnia. Cuarta Edición, Pág. 264

1.5.1 Concepto de Investigación de Mercado

“La investigación de mercado es la recopilación, registro y análisis sistemático de datos relacionados con problemas del mercado de bienes y servicios. Hay cuatro términos que se requiere incluir en esa definición. Estos son: (1) sistemático; (2) objetivo; (3) información y (4) toma de decisiones. Por consiguiente, la investigación de mercados es un enfoque sistemático y objetivo hacia el desarrollo y provisión de información aplicable al proceso de toma de decisiones en la gerencia de mercadeo.” (27)

Es una recopilación y análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo. Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses.

La investigación de mercados es una de las funciones de la mercadotecnia que se encarga de obtener y proveer datos e información para la toma de decisiones relacionadas con la práctica de la mercadotecnia, dando a conocer qué necesidades o deseos existen en un determinado mercado, quiénes son o pueden ser los consumidores o clientes potenciales, cuáles son sus características, cuál es su grado de predisposición para satisfacer sus necesidades o deseos, entre otros.

1.5.2 Antecedentes de Investigación de Mercado

Los avances en la metodología de la investigación de mercados son paralelos al desarrollo de la metodología de investigación en las ciencias sociales, de las cuales el mercadeo forma parte. Los avances metodológicos realizados por

psicólogos, economistas, sociólogos, científicos políticos, estadísticos y otros, tuvieron una fuerte influencia sobre la metodología de la investigación de mercados y en consecuencia, su historia está entrelazada con el desarrollo histórico de las ciencias sociales.

La investigación de mercados tuvo avances metodológicos importantes a partir de 1910 hasta 1920. Los estudios de cuestionarios o encuestas se convirtieron en las formas comunes de recolección de datos. Con el desarrollo de la investigación de encuestas surgió el mejoramiento de sesgos resultantes del proceso de cuestionamiento y de entrevistas. Varios científicos sociales que ingresaron en este campo se interesaron en trabajar en estos problemas metodológicos aplicados. Esto estableció un vínculo metodológico de comunicación entre el mercadeo y las otras ciencias sociales que existen en la actualidad.

Durante los años treinta, el muestreo se convirtió en un importante tema de análisis metodológico. A medida que la capacitación estadística se desarrolló más allá de la estadística descriptiva (cálculo de medias, varianzas, correlación simple y construcción de números índices) hacia el énfasis en la estadística inferencial, los procedimientos de muestreo no probabilística sufrieron una fuerte crítica. Los métodos modernos de muestreo probabilística paulatinamente tuvieron aceptación durante este período.

La innovación metodológica avanzó a un ritmo continuo desde 1950 hasta el comienzo de los años sesenta. En este período ocurrió un desarrollo importante, la comercialización a gran escala del computador digital. El computador incrementó rápidamente el ritmo de la innovación metodológica, especialmente en el área de la investigación cuantitativa de mercadeo.

En 1974, surgió Journal of Consumer Research, patrocinado por una notable lista de organizaciones que representaba a las ciencias sociales. Esta última publicación refleja el creciente énfasis en la investigación del comportamiento del consumidor en los negocios, el gobierno y la academia. Este enfoque en el comportamiento del consumidor refleja el cambio de la filosofía gerencial al concepto de mercadeo.

En los noventas, los avances tecnológicos de los computadores y áreas relacionadas tienen un gran impacto sobre los diferentes aspectos de la profesión de investigación de mercados. Estos incluyen lectores ópticos de barras localizados en las cajas registradoras de los supermercados, los cuales proporcionan datos de paneles, entrevistas telefónicas asistidas por computador, análisis de datos por microcomputador y terminales remotos, y el potencial para entrevistar a través de sistemas de televisión por cable de doble vía.

1.5.3 Objetivo de la Investigación de Mercado

El objetivo de toda investigación de mercado es obtener datos importantes sobre nuestro mercado y la competencia, los cuales servirán de guía para la toma de decisiones. No se debe limitar el proceso de investigación únicamente al momento en que se inicia un nuevo negocio. Por el contrario, debe convertirse en una actividad continua.

Los objetivos de la investigación de mercado se pueden dividir en tres:

- **Objetivo social:** Satisfacer las necesidades del cliente, ya sea mediante un bien o servicio requerido, es decir, que el producto o servicio cumpla con los requerimientos y deseos exigidos cuando sea utilizado.

- **Objetivo económico:** Determinar el grado económico de éxito o fracaso que pueda tener una empresa al momento de entrar a un nuevo mercado o al introducir un nuevo producto o servicio y, así, saber con mayor certeza las acciones que se deben tomar.
- **Objetivo administrativo:** Ayudar al desarrollo de su negocio, mediante la adecuada planeación, organización, control de los recursos y áreas que lo conforman, para que cubra las necesidades del mercado, en el tiempo oportuno.

1.5.4 Importancia de la Investigación de Mercado

Toda actividad comercial, industrial o de servicios, sea grande o pequeña requieren "mercadear" sus productos o servicios. No hay excepción. No es posible que se tenga éxito en una actividad comercial sin Mercadeo.

A continuación se indican algunas ideas y razones que permiten tomar conciencia de la necesidad de la realización de los estudios de mercados:

- Es válido conducir e invertir en investigación cuando ésta se transformará en conocimiento y con ello será una ventaja competitiva.
- Debemos realizar estudios "Siempre" porque la globalización avanza con pasos inexorables, expande el progreso y genera incertidumbre.
- La información es poder, aunque cuesta dinero es la que permite crear ventas y aporta el conocimiento que es un arma fundamental de diferenciación de una empresa de la competencia y es el auxiliar más poderoso en el proceso de toma de decisión.
- Hay que estudiar al Cliente. ¿Cuándo? Siempre. ¿Por qué? El cliente es un animal raro llamado "Camaguro" (Camaleón y Canguro) porque

fácilmente cambia de gustos y si lo descuidamos salta hacia la competencia y desaparece sin ser visto de nuevo.

1.5.5 Factores que intervienen en la Investigación de Mercado

Los factores que intervienen en el estudio de mercado son:

- Demanda, que es la cantidad de un bien o servicio que las personas o compradores están dispuestos a comprar a un precio determinado;
- La oferta, que es el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores u oferentes están dispuestos a vender a un determinado precio;
- Los precios, que constituye uno de los objetivos básicos del análisis de mercado; y
- El consumidor, que es otra parte del análisis de mercado.

Cualquier estrategia de mercadeo, cuenta con varios factores que se interrelacionan y actúan conjuntamente. Por ejemplo, cuando una compañía decide vender únicamente por Internet, deberá preocuparse por el desarrollo de un website, formas de pago por comercio electrónico y distribución de mercancías por correo.

1.5.6 Clases de Mercado

Puesto que los mercados están constituidos por personas, hogares, empresas o instituciones que demandan productos, las acciones de marketing de una empresa deben estar sistemáticamente dirigidas a cubrir los requerimientos particulares de estos mercados para proporcionarles una mejor satisfacción de sus necesidades específicas.

Según el monto de la mercancía

- Mercado Total.- conformado por el universo con necesidades que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.
- Mercado Potencial.- conformado por todos los entes del mercado total que además de desear un servicio, un bien están en condiciones de adquirirlas.
- Mercado Meta.- esta conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.
- Mercado Real.- representa el mercado al cual se ha logrado llegar a los consumidores de los segmentos del mercado meta que se han captado.

1.6 Empresas de Servicio de Investigación de Mercado

Las empresas y los servicios de investigación de mercados proporcionan casi toda la información que se requiere para tomar decisiones de marketing. En general, los investigadores se dividen en internos y externos. Un investigador interno es un departamento de investigación de mercado que forma parte de una empresa.

La mayoría de las grandes corporaciones (y virtualmente todos los fabricantes de bienes empacados para el consumidor) tienen departamentos de investigación de mercados. En la actualidad, algunas están combinando la investigación de mercados y la planeación estratégica, mientras que otras están combinando los departamentos de investigación de mercados y de satisfacción del cliente.

Muchas compañías, en particular las grandes, desde las automovilísticas (GM, Ford, Daimler-Chrysler) hasta las que venden productos de consumo (Procter &

Gamble, Colgate Palmolive, Coca Cola) y los bancos (Citicorp, Bank of America) tienen departamentos internos de investigación de mercados. El lugar que ocupe este departamento en la estructura de la organización varía en forma considerable. La mejor organización de una empresa depende de sus necesidades de investigación de mercados y otras funciones, si bien en los últimos años se ha dado una tendencia hacia la centralización y la reducción del personal de investigación.

Entre las primeras diez empresas más grandes de investigación de mercado a nivel internacional al 2006 se encuentran:

CUADRO 3

PRINCIPALES EMPRESAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO EN EL 2006

COMPAÑÍA	VENTAS EN EL 2006 (MILLONES US\$)	CRECIMIENTO EN %
NIelsen COMPANY	3,696.00	2.60
IMS HEALTH INC	1,958.60	8.90
TAYLOR NELSON SOFRES	1,851.10	2.50
KANTAR GROUP	1,401.40	4.10
GfK AG	1,397.30	5.40
IPSOS	1,077.00	6.50
SYNOVATE	739.60	9.50
IRI	665.00	6.60
WESTAT	425.80	0.80
ARBITRON	329.30	5.90

Fuente: <http://en.wikipedia.org>

1.6.1 Principales Operaciones

Para poder realizar efectivamente un proceso de investigación, es esencial anticipar los nueve pasos del proceso de investigación o ejecución de un proyecto:

- Establecer la necesidad de información

- Especificar los objetivos de investigación y las necesidades de información
- Determinar las fuentes de datos
- Desarrollar las formas para recopilar los datos
- Diseñar la muestra
- Recopilar los datos
- Procesar los datos
- Analizar los datos
- Presentar los resultados de la investigación

El primer paso de la investigación es, sin lugar a dudas, establecer la necesidad que existe para elaborar la información de la investigación de mercados. El siguiente paso es determinar si los datos pueden conseguirse actualizados de las fuentes internas o externas de la organización. El contenido del formato en que se recopilen los datos dependerá de que los datos se recopilen por medio de entrevistas o de la observación.

El proceso de recopilación de datos es crítico ya que, generalmente, comprende una proporción grande del presupuesto destinado a la investigación y una gran porción del error total, en los resultados de la investigación. La selección, el entrenamiento y el control de los entrevistadores son esenciales, en los estudios efectivos de investigación de mercados. Una vez que se han registrado los datos, comienza su procesamiento. Esto incluye las funciones de edición y codificación. Los resultados de la investigación se dan a conocer al gerente, mediante un informe por escrito y una presentación oral. El resultado debe presentarse en un formato sencillo y enfocado hacia las necesidades de información de la situación de decisión.

1.6.2 Empresas de Servicios de Investigación de Mercado en Guatemala

Entre las empresas que se dedican a la investigación de mercado y que ofrecen diversos tipos de servicios se encuentran: Active, Aragón & Asociados Ltda., Certeza Consulting, CID Gallup, Coeimsa, Conidime Group, Consumer, Kitelab de la Riva, Forte Insights, Dichter & Neira, Dimerc, Grupo Integral Regional, GSI, In Group, Jireh, M&M, Mercadeo Planificado, Soporte, TNS Data, Unimer, Vox Latina, etc.

1.6.3 Leyes fiscales a las que se encuentra sujeta

Las empresas de servicios de investigación de mercado están sujetas a las disposiciones legales y fiscales vigentes del país. En el aspecto fiscal están sujetas a la fiscalización de la Superintendencia de Administración Tributaria. A continuación se mencionan artículos de las principales leyes que tienen alguna relación con la actividad de la empresa:

1.6.3.1 Ley del Impuesto Sobre la Renta Decreto 26-92 y sus Reformas

Esta ley establece un impuesto sobre la renta que obtenga toda persona individual o jurídica, nacional o extranjera, domiciliada o no en el país y están obligadas al pago del impuesto cuando se verifique el hecho generador del mismo. Como renta de fuente guatemalteca se considera todo ingreso que haya sido generado por capitales, bienes, servicios y derechos de cualquier naturaleza invertidos en el país, o que tenga su origen en cualquier actividad en Guatemala.

Dentro de los tipos de régimen están: el general del 5% y el optativo del 31%. Estos son calculados de la siguiente forma:

1. El tipo impositivo y régimen para personas individuales o jurídicas que desarrollen actividades mercantiles pagarán el impuesto mediante retención definitiva o directamente en las cajas fiscales, y deberán indicar en las facturas que emitan que pagan directamente a las cajas fiscales el 5% o que están sujetos a retención del cinco por ciento 5%, esto de acuerdo al artículo 44.
2. Tipo impositivo y régimen para personas individuales o jurídicas no mercantiles, que presten servicios profesionales, servicios técnicos o de naturaleza no mercantil o servicios de arrendamiento deberán pagar el impuesto aplicando a la renta imponible el 5%, de acuerdo al artículo 44 "A".
3. En el régimen optativo de pago del impuesto, las personas jurídicas y las individuales podrán optar por pagar el impuesto aplicando a la renta imponible determinada, el tipo impositivo del 31% y se determinará y pagará por trimestres vencidos, sin perjuicio de la liquidación definitiva del período anual.

Los contribuyentes sujetos al régimen optativo deberán realizar pagos trimestrales el cual podrán determinar el pago trimestral mediante cierres contables parciales, sobre la base de una renta imponible estimada en 5% por 31% del total de las rentas obtenidas en el trimestre respectivo o pagar trimestralmente una cuarta parte del impuesto determinado en el período de liquidación definitiva anual anterior.

Al pagarse rentas afectas y sujetas a retención, debe realizarse retención y enterarse en las cajas fiscales dentro de los 10 días hábiles del mes inmediato siguiente a aquel en que se efectuaron los pagos de las rentas.

1.6.3.2 Ley del Impuesto al Valor Agregado Dto. 27-92 y sus Reformas

Son contribuyentes de este impuesto toda persona individual o jurídica que realicen en el territorio nacional, en forma habitual o periódica, actos gravados según lo indicado con esta ley. Este impuesto debe pagarse en el mes inmediato siguiente a la fecha de la emisión de la factura o en que el contribuyente perciba la remuneración. De acuerdo a lo indicado en esta ley se entenderá por servicio la acción o prestación que una persona hace para otra y por la cual percibe un honorario siempre que no sea en relación de dependencia.

La base imponible en la prestación de servicios será el precio de los mismos menos los descuentos concedidos. El débito fiscal es la suma del impuesto cargado por el contribuyente en las operaciones afectas realizadas y el crédito fiscal es la suma del impuesto cargado al contribuyente por las operaciones afectas realizadas durante el mismo período.

El impuesto pagado por la adquisición, importación o construcción de activos fijos, se reconocerá como crédito fiscal cuando los mismos estén directamente vinculados al proceso de producción o de comercialización de los bienes y servicios del contribuyente, no integrará el costo de adquisición de los mismos para los efectos de la depreciación anual.

Para establecer qué bienes o servicios se consideran vinculados con el proceso de producción o de comercialización de bienes y servicios del contribuyente, la Administración Tributaria aplicará los siguientes criterios:

- a) Que los bienes o servicios formen parte de los productos o de las actividades necesarias para su comercialización nacional o internacional.
- b) Que los bienes o servicios se incorporen al servicio o a las actividades necesarias para su prestación dentro o fuera del país.

El crédito fiscal se reconocerá cuando se cumpla con lo siguiente: que se encuentre respaldado por las facturas, facturas especiales, notas de crédito; que dichos documentos se emitan a nombre del contribuyente y que tengan su Número de Identificación Tributaria; que el documento indique en forma detallada la compra de bienes y clase de servicio; se encuentren registrados en el libro de compras.

Los contribuyentes deberán llevar y mantener al día un libro de compras y servicios recibidos y otro de ventas y servicios prestados que podrán ser llevados en forma manual o computarizada.

1.6.3.3 Ley del Impuesto sobre Productos Financieros Decreto 26-95

Este impuesto grava los ingresos por intereses de cualquier naturaleza, incluyendo los provenientes de títulos-valores, públicos o privados, que se paguen o acrediten en cuenta a personas individuales o jurídicas, domiciliadas en Guatemala, no sujetas a la fiscalización de la Superintendencia de Bancos. Los ingresos provenientes de intereses que hayan pagado el impuesto que establece esta ley, están exentos del Impuesto sobre la Renta y se consignarán como rentas exentas.

1.6.3.4 Ley del Impuesto de Solidaridad (ISO) Decreto 73-2008

Hasta el 31 de diciembre del 2008 el Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz (IETAAP) estuvo vigente y fue el predecesor del Impuesto de Solidaridad (ISO). Durante el período impositivo del 01 de enero 2008 al 31 de diciembre de ese mismo año el tipo impositivo fue del 1% para el cálculo del IETAAP.

A partir del 01 de enero del 2009, entra en vigencia el ISO, a cargo de las personas individuales o jurídicas que dispongan de patrimonio propio, realicen actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos. El tipo impositivo de este impuesto es del 1%. El período impositivo es trimestral y debe pagarse dentro del mes inmediato siguiente a la finalización de cada trimestre calendario.

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

- a) La cuarta parte del monto del activo neto; o,
- b) La cuarta parte de los ingresos brutos

En el caso de los contribuyentes cuyo activo neto sea más de cuatro (4) veces sus ingresos brutos, aplicarán la base imponible establecida en la literal b.

1.6.3.5 Ley del Impuesto de Timbres Fiscales 37-92

(Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos)

La tarifa de este impuesto es del 3% aplicado al valor de los actos y contratos afectos. Están afectos los documentos que contengan lo siguiente: contratos civiles y mercantiles; los recibos o comprobantes de pago por retiro de fondos de las empresas o negocios para gastos personales de sus propietarios; nóminas u otro documento que respalde el pago de dividendos o utilidades, tanto en efectivo como en especie; los dividendos que se paguen o acrediten mediante cupones en las acciones.

1.6.4 ISO 20252 Investigación de Mercado

La Organización Internacional para la Normalización ISO (International Organization for Standardization) lanzará próximamente la versión final del estándar 20252 para la investigación de mercados, social y de la opinión, vocabulario y requisitos de servicio. Este proyecto de norma comenzó en el año 2003 con AENOR (representante de ISO en España) como coordinador del proyecto. Esta nueva norma internacional establece un nivel común de calidad para la investigación de mercado a nivel mundial. Algunas áreas contempladas por la norma son:

- Contratos con los clientes
- Seguridad de registros y materiales
- Diseños de metodologías o modelos de investigación
- Presupuestos y proyectos de investigación: contenido y control de diseño
- Control de calendario de los estudios, etc

CAPÍTULO II

ESTADOS FINANCIEROS CON BASE A ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

2.1 Definición de Estados Financieros

“Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período. Constituyen una representación de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado.” (26)

Los estados financieros son informes preparados para su suministro a terceros, pero también son empleados por los administradores del ente que los emite. La responsabilidad por la preparación de los estados contables corresponde a los administradores del ente emisor y no debe ser confundida con la de quienes le presten servicios de auditoría.⁵

2.2 Objetivo de los Estados Financieros

El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del desempeño financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas.⁶

⁵ Moreno Fernández, Joaquín. Estados Financieros. Análisis e Interpretación. 2006 Pág. 9-10

⁶ Gitman, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. México 2003

Por ello se puede indicar que la información de los estados financieros debe servir para:

- Conocer la situación de la empresa.
- Conocer la capacidad de pago de la obligación a corto plazo.
- La suficiencia de capital de trabajo.
- Si vende y recupera el importe de sus ventas antes del vencimiento de sus obligaciones.
- Si los vencimientos de sus pasivos a corto plazo están esparcidos en forma conveniente.
- Si su capital propio está en proporción con su capital ajeno.
- Si las utilidades obtenidas en el ejercicio contable son las razonables en relación al capital invertido” (20:88)

2.3 Importancia de los Estados Financieros

Los estados financieros son importantes porque sirven para la toma de decisiones y porque son un reflejo de los movimientos en los cuales la empresa ha incurrido durante un período de tiempo. El inversionista y otros usuarios de la información se convierten en tomadores de decisiones respecto de dónde obtener los recursos, en qué invertir, cuáles son los beneficios o utilidades de las empresas cuándo se debe pagar a las fuentes de financiamiento y cuando se deben reinvertir las utilidades.

Es por ello, importante que en toda empresa se preparen estados financieros y que las operaciones que en ellos se revelen, sean independientes a la de los dueños. En Guatemala, existen propietarios de empresas que operan considerando que su ganancia es su disponible en efectivo sin darle importancia a los estados financieros y otros únicamente solicitan servicios contables para la presentación de declaraciones fiscales sin requerir información financiera. Es

deber del CPA promover la importancia de los estados financieros para la adecuada administración del negocio.

2.4 Utilidad de los Estados Financieros

La utilidad como característica fundamental de la información financiera es la cualidad de adecuarse a las necesidades comunes del usuario general. “Las características cualitativas son los atributos que hacen útil, para los usuarios, la información suministrada en los estados financieros.” (20:48)

La utilidad constituye el punto de partida para derivar las características cualitativas restantes de la información financiera, las cuales se clasifican en:

- a) Características primarias
- b) Características secundarias

Las características cualitativas primarias de la información financiera son:

- La confiabilidad,
- La relevancia,
- La comprensibilidad y
- La comparabilidad.

Las características cualitativas secundarias orientadas a la confiabilidad son la veracidad, la representatividad, la objetividad, la verificabilidad y la información suficiente. Las características cualitativas secundarias orientadas a la relevancia son la posibilidad de predicción y confirmación y la importancia relativa.

2.4.1 Confiabilidad

La información financiera posee esta cualidad cuando su contenido es congruente con las transacciones, transformaciones internas y eventos sucedidos y el usuario general la utiliza para tomar decisiones basándose en ella.

Para ser confiable la información financiera debe:

- Reflejar en su contenido transacciones, transformaciones internas y otros eventos realmente sucedidos (veracidad);
- Tener concordancia entre su contenido y lo que se pretende representar (representatividad);
- Encontrarse libre de sesgo o prejuicio (objetividad);
- Poder validarse (verificabilidad); y
- Contener toda aquella información que ejerza influencia en la toma de decisiones de los usuarios generales (información suficiente).

2.4.2 Relevancia

La información financiera posee esta cualidad cuando influye en la toma de decisiones económicas de quienes la utilizan. Para que la información sea relevante debe:

- Servir de base en la elaboración de predicciones y en su confirmación (Posibilidad de predicción y confirmación); y
- Mostrar los aspectos más significativos de la entidad reconocidos contablemente (importancia relativa).

Es posible reconocer la importancia relativa de una partida atendiendo a su monto, sin embargo, debe evaluarse en términos cualitativos atendiendo a la

importancia de un determinado hecho o de una transacción concreta, así como en su naturaleza misma, ya que un importe de escasa cuantía puede ser poco significativo cuando se origina de una situación o de una transacción habitual, pero el mismo importe puede cobrar importancia relativa cuando proviene de una situación anormal o inusual.

2.4.3 Comprensibilidad

Una cualidad esencial de la información proporcionada en los estados financieros es que facilite su entendimiento a los usuarios generales. Para este propósito es fundamental que a su vez los usuarios generales tengan la capacidad de analizar la información financiera, así como, un conocimiento suficiente de las actividades económicas y de los negocios.

La información acerca de temas complejos que sea relevante no debe quedar excluida de los estados financieros o de sus notas, sólo porque sea difícil su comprensión; en este caso dicha información debe complementarse con una revelación apropiada a través de notas para facilitar su entendimiento.

2.4.4 Comparabilidad

Para que la información financiera sea comparable debe permitir a los usuarios generales identificar y analizar las diferencias y similitudes con la información de la misma entidad y con la de otras entidades, a lo largo del tiempo. Asimismo, la aplicación del postulado básico de consistencia coadyuva a la obtención de información financiera comparable; si la comparación se realiza entre información preparada con diferentes criterios o métodos contables, pierde su validez.

Una vez adoptado un determinado tratamiento contable, éste debe mantenerse en el tiempo, en tanto no se altere la naturaleza de la operación o evento o, en su caso, las bases que motivaron su elección. Sin embargo, si procede un cambio justificado que afecte la comparabilidad de la información financiera, debe cumplirse para este efecto con lo dispuesto por las Normas de Información Financiera particulares.

2.4.5 Otras Consideraciones Generales

Los estados financieros reflejarán fielmente, la situación, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad. Para ello requiere que cumpla con otras características: presentación razonable, base contable de acumulación y uniformidad en la presentación.

- **Presentación razonable:** se alcanzará cumpliendo con las NIIF aplicables. También requiere que seleccionen y apliquen las políticas contables de acuerdo con la NIC 8 que se refiere a políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores.
- **Base contable de acumulación:** Salvo en lo relacionado con la información sobre flujos de efectivo, la entidad elaborará sus estados financieros utilizando la base contable de acumulación (o devengo).
- **Uniformidad en la presentación:** La presentación y clasificación de las partidas en los estados financieros se conservará de un período a otro, a menos que tras un cambio en la naturaleza de las actividades de la entidad o una norma o interpretación requiera un cambio en la presentación.

2.5 Presentación de Estados Financieros Basados en NIC

“El objetivo de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC’s) consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a períodos anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, la NIC 1 establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido.” (12)

En la presentación de un balance o de un estado financiero en general, deben proporcionarse algunos datos y seguir ciertas normas, que se denominan reglas generales de presentación y son:

- Nombre de la empresa.
- Título del estado financiero.
- Fecha a la que se presenta la información.
- Márgenes individuales que debe conservar cada grupo y clasificación.
- Cortes de subtotales y totales claramente indicados.
- Moneda en que se expresa el estado.

2.6 Elementos de los Estados Financieros

Los elementos relacionados directamente con la medida de la situación financiera y con la medida del desempeño son:

- a) Activos
- b) Pasivos
- c) Patrimonio neto

- d) Gastos e ingresos, en los que e incluyen las pérdidas y ganancias
- e) Otros cambios en el patrimonio neto, y
- f) Flujos de efectivo

2.7 Estados Financieros Básicos

La NIC 1 establece que un conjunto completo de estados financieros incluye:

- Un balance
- Un estado de resultados
- Un estado de cambios en el patrimonio neto que muestre: todos los cambios habidos en el patrimonio neto; o bien los cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios del mismo, cuando actúen como tales
- Un estado de flujos de efectivo; y
- Notas, en las que se incluirá un resumen de las políticas contables más significativas y otras notas explicativas.

2.7.1 Balance de Situación General

Es el estado financiero que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades, derechos, obligaciones y capital; en otras palabras el monto de sus activos, pasivos y su patrimonio.

“La entidad presentará sus activos corrientes y no corrientes, así como sus pasivos corrientes y no corrientes, como categorías separadas dentro del balance, de acuerdo con los párrafos 57 a 67 de la NIC 1.” (12)

Activos corrientes y no corrientes

Un activo se clasificará como corriente cuando satisfaga alguno de los siguientes criterios:

- Se espere realizar, o se pretenda vender o consumir, en el transcurso del ciclo normal de la explotación de la entidad;
- Se mantenga fundamentalmente con fines de negociación;
- Se espere realizar dentro del período de los doce meses posteriores a la fecha del balance; o
- Se trate de efectivo u otro medio equivalente al efectivo, cuya utilización no esté restringida, para ser intercambiado o usado para cancelar un pasivo, al menos dentro de los doce meses siguientes a la fecha del balance.

Todos los demás activos se clasificarán como no corrientes. El término “no corriente” incluye activos materiales, intangibles y financieros que son por naturaleza a largo plazo.

Pasivos corrientes y no corrientes

Un pasivo se clasificará como corriente cuando satisfaga alguno de los siguientes criterios:

- Se espere liquidar en el ciclo normal de la explotación de la entidad;
- Se mantenga fundamentalmente para negociación;
- Deba liquidarse dentro del período de doce meses desde la fecha del balance; o
- La entidad no tenga el derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance. Todos los demás pasivos se clasificarán como no corrientes.

La entidad clasificará sus pasivos financieros como corrientes cuando éstos deban liquidarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha del balance, aunque:

- El plazo original del pasivo fuera un período superior a doce meses; y
- Exista un acuerdo de refinanciación o de reestructuración de los pagos a largo plazo, que se haya concluido después de la fecha del balance y antes de que los estados financieros sean formulados.

Las formas de presentación del balance general son:

1. En forma de cuenta.- Es la presentación más usual; se muestra el activo al lado izquierdo, el patrimonio y el pasivo al lado derecho, es decir: activo igual a patrimonio más pasivo.
2. En forma de reporte.- Es una presentación vertical, mostrándose en primer lugar el activo, posteriormente el patrimonio y el pasivo.
3. En forma de condición financiera.- Se obtiene el capital de trabajo que es la diferencia entre activos y pasivos circulantes; aumentando los activos no circulantes y deduciendo los pasivos no circulantes.

CUADRO 4
**MODELO DE BALANCE GENERAL
 EN FORMA DE CUENTA**

ACTIVOS		PATRIMONIO NETO Y PASIVOS	
Activos no corrientes		Patrimonio neto atribuible a los tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la controladora	
Propiedad, Planta y Equipo	X	Capital en acciones	X
Plusvalía	X	Otras reservas	X
Otros activos intangibles	X	Ganancias acumuladas	X
Inversiones en asociadas	X		X
Inversiones disponibles para la venta	X	Intereses minoritarios	X
Activos no corrientes totales	<u>X</u>		
		Patrimonio neto total	<u>X</u>
Activos corrientes		Pasivo no corrientes	
Inventarios	X	Inversiones a largo plazo	X
Deudores Comerciales	X	Impuestos diferidos	X
Otros activos corrientes	X	Provisiones a largo plazo	X
Efectos y equivalentes al efectivo	X	Pasivos no corrientes totales	<u>X</u>
Activos corrientes totales	<u>X</u>		
		Pasivos corrientes	
		Acreeedores y otras cuentas por pagar	X
		Préstamos corto plazo	X
		Parte corriente de préstamos a largo plazo	X
		Cuentas por pagar por impuestos corrientes	X
		Provisiones corto plazo	X
		Pasivos corrientes totales	<u>X</u>
		Pasivos totales	<u>X</u>
Activos totales	<u>X</u>	Patrimonio neto y pasivos totales	<u>X</u>

Fuente: Apuntes de Clases Finanzas I USAC año 2002

CUADRO 5
**MODELO DE BALANCE GENERAL
 EN FORMA DE REPORTE**

GRUPO XYZ - BALANCE A 31 DE DICIEMBRE DE 20X2
 (EN MILES DE UNIDADES MONETARIAS)

ACTIVOS	20X2	20X1
Activos no corrientes		
Propiedad, Planta y Equipo	X	X
Plusvalía	X	X
Otros activos intangibles	X	X
Inversiones en asociadas	X	X
Inversiones disponibles para la venta	X	X
	<u>X</u>	<u>X</u>
Activos corrientes		
Inventarios	X	X
Deudores Comerciales	X	X
Otros activos corrientes	X	X
Efectos y equivalentes al efectivo	X	X
	<u>X</u>	<u>X</u>
Activos totales	<u>X</u>	<u>X</u>
PATRIMONIO NETO Y PASIVOS		
Patrimonio neto atribuible a los tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la controladora		
Capital en acciones	X	X
Otras reservas	X	X
Ganancias acumuladas	X	X
	<u>X</u>	<u>X</u>
Intereses minoritarios	X	X
Patrimonio neto total	<u>X</u>	<u>X</u>
Pasivo no corrientes		
Inversiones a largo plazo	X	X
Impuestos diferidos	X	X
Provisiones a largo plazo	X	X
Pasivos no corrientes totales	<u>X</u>	<u>X</u>
Pasivos corrientes		
Acreedores y otras cuentas por pagar	X	X
Préstamos corto plazo	X	X
Parte corriente de préstamos a largo plazo	X	X
Cuentas por pagar por impuestos corrientes	X	X
Provisiones corto plazo	X	X
Pasivos corrientes totales	<u>X</u>	<u>X</u>
Pasivos totales	<u>X</u>	<u>X</u>
Patrimonio neto y pasivos totales	<u>X</u>	<u>X</u>

Fuente: Guía de Implementación de la NIC 1 Presentación de Estados Financieros Pag.832
 Año 2007

2.7.2 Estado de Resultados

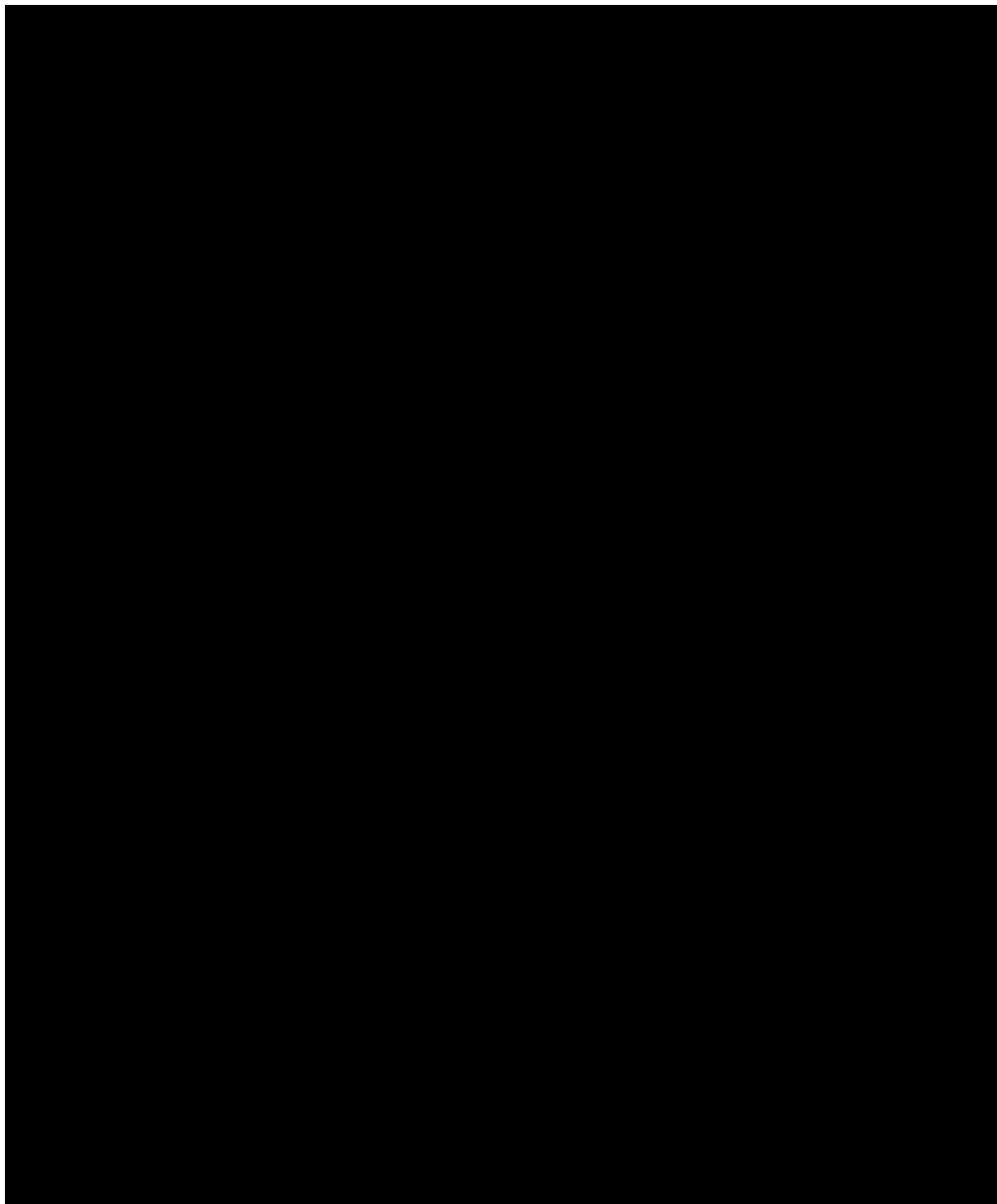
Es el estado financiero donde se informa como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable y está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, costos y gastos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

En el estado de resultados se deben incluir líneas con los importes que correspondan a las siguientes partidas:

- Ingresos;
- Resultado de la operación;
- Gastos financieros;
- Participación en las pérdidas y ganancias de las empresas asociadas y negocios conjuntos que se lleven contablemente por el método de la participación;
- Gasto por el impuesto sobre las ganancias;
- Pérdidas o ganancias por las actividades de operación;
- Resultados extraordinarios;
- Intereses minoritarios, y
- Ganancia o pérdida neta del período.

La primera forma de presentación del estado de resultados, se denomina método de la naturaleza de los gastos. En esta forma de presentación, los gastos se agruparán en la cuenta de resultados de acuerdo con su naturaleza (amortización, compras de materiales, costos de transporte, retribuciones a los empleados y costos de publicidad) y no se redistribuirán atendiendo a las diferentes funciones que se desarrollan en el seno de la entidad.

Este método resulta simple de aplicar, puesto que no es necesario distribuir los gastos de la explotación entre las diferentes funciones que lleva a cabo la entidad. La entidad presentará un desglose de los gastos, utilizando para ello una clasificación basada en la naturaleza de los mismos o en la función que cumplan dentro de la entidad, dependiendo de cuál proporcione una información que sea fiable y más relevante. Un ejemplo de clasificación utilizando el método de la naturaleza de los gastos es el siguiente:



La segunda forma de presentación del estado de resultados, se denomina método de la función de los gastos o método del “costo de las ventas”, y consiste en clasificar los gastos de acuerdo con su función como parte del coste de las ventas o, por ejemplo, de los gastos de las actividades de distribución o administración. Siguiendo este método, la entidad revelará, al menos, su coste de ventas con independencia de los otros gastos.

Un ejemplo de clasificación que utiliza el método de la función de los gastos es el siguiente:

CUADRO 7
ESTADOS DE RESULTADOS
PASOS MÚLTIPLES (MÉTODO DE LA FUNCIÓN DE LOS GASTOS)

GRUPO XYZ - ESTADO DE RESULTADOS PARA EL AÑO QUE TERMINA EL
 31 DE DICIEMBRE DE 20X2
 (EN MILES DE UNIDADES MONETARIAS)

	20X2	20X1
Ingresos de actividades ordinarias	X	X
Costo de las ventas	(X)	(X)
Ganancia bruta	X	X
Otros ingresos	X	X
Costos de distribución	(X)	(X)
Gastos de administración	(X)	(X)
Otros gastos	(X)	(X)
Costos financieros	(X)	(X)
Participación en las ganancias de entidades asociadas (*)	X	X
Ganancia antes de impuestos	X	X
Gasto por el impuesto a las ganancias	(X)	(X)
Ganancia del período	X	X
Atribuible a:		
Tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la controladora	X	X
Intereses minoritarios	X	X

(*) Esto representa la parte de la ganancia de las asociadas atribuible a los tenedores de instrumentos de patrimonio neto de las mismas, es decir, es después de impuestos e intereses minoritarios en las asociadas.

2.7.3 Estado de Flujo de Efectivo

Es el estado financiero que suministra a los usuarios las bases para la evaluación de la capacidad que la entidad tiene para generar efectivo y otros medios líquidos equivalentes, así como las necesidades de la entidad para la utilización de esos flujos de efectivo.

El estado de flujos de efectivo, también permite evaluar los cambios en los activos netos de la empresa, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su capacidad para modificar tanto los importes como las fechas de cobros y pagos, a fin de adaptarse a la evolución de las circunstancias y a las oportunidades que se puedan presentar.

Las empresas deben suministrar información acerca de los movimientos históricos en el efectivo y los equivalentes al efectivo a través de la presentación de un estado de flujos de efectivo, clasificados según procedan de actividades de operación, de inversión y de financiación.

- **Actividades de operación:** son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos ordinarios de la empresa, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiación.
- **Actividades de inversión:** son las de adquisición, enajenación o abandono de activos a largo plazo, así como de otras inversiones no incluidas en el efectivo y los equivalentes al efectivo.
- **Actividades de financiación:** son las actividades que producen cambios en el tamaño y composición de los capitales propios y de los préstamos tomados por parte de la empresa.

Presentación del Estado de Flujo de Efectivo

Las dos formas de formular este estado financiero son el método directo y método indirecto, y se recomienda el primero de ambos ya que se considera que suministra información que puede ser útil en la estimación de los flujos de efectivo futuros, la cual no está disponible utilizando el método indirecto.

Método Directo

En este método se presentan por separado las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos los cuales pueden obtenerse utilizando los registros contables de la empresa, o ajustando las ventas y el coste de las ventas (para el caso de las entidades financieras, los intereses recibidos e ingresos asimilables y los intereses pagados y otros gastos asimilables), así como otras partidas en la cuenta de resultados por:

- Los cambios habidos durante el ejercicio en las existencias y en las partidas a cobrar y a pagar derivadas de las actividades de explotación;
- Otras partidas sin reflejo en el efectivo; y
- Otras partidas cuyos efectos monetarios se consideran flujos de efectivo de inversión o financiación.

A continuación se presenta un modelo de estado de flujo de efectivo según el método directo de acuerdo a la NIC 7:

CUADRO 8
MODELO DE ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
MÉTODO DIRECTO

Flujos de efectivo de las actividades de operación		
Cobros de clientes	X	
Pagos a proveedores y al personal	X	
Efectivo generado por las operaciones	X	
Intereses pagados	X	
Impuestos sobre las ganancias pagados	X	
Flujos de efectivo antes de operaciones extraordinarias	X	
Indemnizaciones del seguro contra terremotos	X	
<i>Flujos netos de efectivo por actividades de operación</i>		X
Flujos de efectivo por actividades de inversión		
Adquisición de la subsidiaria X, neta de las partidas líquidas existentes (Nota A)	X	
Adquisición de propiedades, planta y equipo	X	
Cobros por venta de equipos	X	
Intereses cobrados	X	
Dividendos cobrados	X	
<i>Flujos netos de efectivo usados en actividades de Inversión</i>		X
Flujos de efectivo por actividades de financiación		
Cobros por emisión de capital	X	
Cobro de préstamos tomados a largo plazo	X	
Pago de pasivos derivados de arrendamientos financieros	X	
Dividendos pagados a los propietarios (*)	X	
Flujos netos de efectivo usados en actividades de financiación		X
Incremento neto de efectivo y demás equivalentes al efectivo		X
Efectivo y equivalentes al efectivo en el principio del período (nota C)		<u>X</u>
Efectivo y equivalentes al efectivo en el final del período (nota C)		<u>X</u>

Fuentes: Apéndice A de Norma Internacional de Contabilidad 7, apartado a del párrafo 18a Año 2007

Método Indirecto

En este método se comienza presentando la pérdida o ganancia en términos netos, cifra que se corrige luego por los efectos de las transacciones no monetarias, por todo tipo de partidas de pago diferido y devengos que son la causa de cobros y pagos en el pasado o en el futuro, así como de las partidas de pérdidas o ganancias asociadas con flujos de efectivo de actividades clasificadas como de inversión o financiación.

En el método indirecto, el flujo neto por actividades de operación se determina corrigiendo la pérdida o ganancia, en términos netos, por los efectos de:

1. Los cambios habidos durante el ejercicio en las existencias y en las cuentas a cobrar y a pagar derivadas de las actividades de operación;
2. Las partidas sin reflejo en el efectivo, tales como depreciación, provisiones, impuestos diferidos, pérdidas y ganancias de cambio no realizadas, participación en ganancias no distribuidas de asociadas e intereses minoritarios; así como de
3. Cualquier otra partida cuyos efectos monetarios se consideren flujos de efectivo de inversión o financiación.

Alternativamente, el flujo de efectivo neto de las actividades de operación puede presentarse utilizando este mismo método indirecto, mostrando las partidas de ingresos ordinarios y gastos contenidas en la cuenta de resultados, junto con los cambios habidos durante el ejercicio en las existencias y en las cuentas a cobrar y a pagar derivadas de las actividades de operación. A continuación se presenta un modelo de flujo de efectivo de acuerdo al método indirecto según la NIC 7:

CUADRO 9
MODELO DE ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
MÉTODO INDIRECTO

Flujos de efectivo de las actividades de operación		
Ganancia antes de impuesto	X	
Ajustes por:		
Depreciaciones	X	
Pérdidas en cambio	X	
Ingresos financieros	(X)	
Gastos financieros	X	
	<hr/>	
Ganancia ordinaria antes de cambios en el capital de trabajo	X	
Incremento en deudores comerciales y otros	(X)	
Disminución en inventarios	X	
Disminución de acreedores comerciales	(X)	
Efectivo generado por las operaciones	X	
Intereses pagados	(X)	
Impuestos sobre las ganancias pagados	(X)	
	<hr/>	
<i>Flujos netos de efectivo por actividades de operación</i>		X
Flujos de efectivo por actividades de inversión		
Adquisición de la subsidiaria X, neta de las partidas liquidas existentes (Nota A)	(X)	
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(X)	
Cobros por venta de equipo	X	
Intereses cobrados	X	
Dividendos cobrados	X	
	<hr/>	
<i>Flujos netos de efectivo usados en actividades de Inversión</i>		X
Flujos de efectivo por actividades de financiación		
Cobros por emisión de capital	X	
Cobros por préstamos tomados a largo plazo	X	
Pago de pasivos derivados de arrendamientos financieros	(X)	
Dividendos pagados a los propietarios	X	
	<hr/>	
Flujos netos de efectivo usados en actividades de financiación		X
		<hr/>
Incremento neto de efectivo y demás equivalentes al efectivo		X
Efectivo y equivalentes al efectivo en el principio del período (nota C)		<hr/>
		X
Efectivo y equivalentes al efectivo en el final del período (nota C)		<hr/>
		X

Fuentes: Apéndice A de Norma Internacional de Contabilidad 7, apartado b del párrafo 18 a, Año 2007

2.7.4 Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

“Es el estado financiero que muestra en forma detallada los aportes de los socios y la distribución de las utilidades obtenidas en un período, además de la aplicación de las ganancias retenidas en períodos anteriores. Este muestra por separado el patrimonio de una empresa. También muestra la diferencia entre el capital contable (patrimonio) y el capital social (aportes de los socios), determinando la diferencia entre el activo total y el pasivo total, incluyendo en el pasivo los aportes de los socios.”(26)

La empresa debe presentar, como un componente separado de sus estados financieros, un estado que muestre:

- La ganancia neta o pérdida neta del período;
- Cada una de las partidas de gastos, ingresos, pérdidas o ganancias que, según lo requerido por otras normas, se cargue o abone directamente al patrimonio neto, así como el total de esas partidas, y
- El efecto acumulado de los cambios en las políticas contables y en la corrección de errores fundamentales, según lo requiere el tratamiento por punto de referencia de la NIC 8, “Ganancia o Pérdida Neta del Período, Errores Fundamentales y Cambios en las Políticas Contables”.

Además, la empresa debe presentar, ya sea dentro de este estado o en las notas:

- Las operaciones de capital con los propietarios, así como los beneficios distribuidos a los mismos;
- El saldo de las ganancias o pérdidas acumulados al principio del período y en la fecha de cierre del balance, así como los movimientos de los mismos durante el período, y

- Una conciliación entre el valor en libros y final de cada tipo de capital social, prima de emisión y reservas, informando por separado de cada movimiento habido en los mismos.

CUADRO 10

MODELO DE ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

GRUPO XYZ ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO PARA EL AÑO QUE TERMINÓ EL 31 DE DICIEMBRE DE 20-1 (en miles de unidades de moneda)							
	Correspondiente al interés mayoritario						
	Capital en acciones	Otras Reservas ¹	Reserva por conversión	Utilidades retenidas	Total	Interés Minoritario	TOTAL DEL PATRIMONIO
Saldos a 31 de diciembre 20-0	X	X	(X)	X	X	X	X
Cambios en la política contable				(X)	(X)	(X)	(X)
Saldos restablecidos	X	X	(X)	X	X	X	X
Cambios en Patrimonio 20-1							
Ganancias en reevaluación de propiedades disponibles para la venta:	X				X	X	X
Ganancias (pérdidas) por valoración llevada al patrimonio		(X)			(X)		(X)
Transferidas a utilidad (pérdida) en ventas		(X)			(X)	(X)	
Cobertura en los flujos de efectivo							
Ganancias (pérdidas) llevadas al patrimonio		X			X	X	X
Transferidas a utilidad (pérdida) del período		X			X	X	X
Transferidas a los montos iniciales de coberturas		(X)			(X)		(X)
Diferencia en conversión de operaciones extranjeras			(X)		(X)	(X)	(X)
Impuestos de rubros llevados directamente transferidos del patrimonio		(X)	X		(X)	(X)	(X)
Utilidad neta reconocida directamente en el patrimonio		X	(X)		X	X	X
Utilidad del período				X	X	X	X
Total de los Ingresos y Gastos Reconocidos en el período		X	(X)	X	X	X	X
Dividendos				(X)	(X)	(X)	(X)
Acciones de Capital Emitidas	X				X		X
Opciones de Acciones de Capital Emitidas		X			X		X
Saldo a Diciembre 31 de 20-1	X	X	(X)	X	X	X	X

2.7.5 Notas Explicativas a los Estados Financieros

“En las notas a los estados financieros la empresa debe: presentar información acerca de las bases para la elaboración de los estados financieros, así como las políticas contables específicas seleccionadas y aplicadas para las transacciones y sucesos significativos, incluir la información que siendo exigida por las Normas Internacionales de Contabilidad, no ha sido incluida en los demás componentes de los estados financieros. “ (20:67-68)

De igual forma, presentará la información que no se presente en el balance, en la cuenta de resultados, en el estado de cambios en el patrimonio neto o en el estado de flujos de efectivo, y sea relevante para la comprensión de alguno de ellos.

Normalmente, las notas se presentarán en el siguiente orden:

1. Una declaración de cumplimiento con las NIIF
2. Un resumen de las políticas contables significativas aplicadas
3. Información de apoyo para las partidas presentadas en el balance, en la cuenta de resultados, en el estado de cambios en el patrimonio neto y en el estado de flujos de efectivo, en el mismo orden en que figuren cada uno de los estados y cada una de las partidas que los componen
4. Otras informaciones a revelar, entre las que se incluirán: pasivos contingentes y compromisos contractuales no reconocidos, información obligatoria de carácter no financiero, por ejemplo los objetivos y políticas relativos a la gestión del riesgo financiero de la empresa para lo cual puede verificarse la NIIF 7

2.8 Estados Financieros Comparativos

De acuerdo al inciso 40 de la NIC 1 indica que realizar la comparabilidad de la información entre ejercicios ayuda a los usuarios en la toma de decisiones económicas, especialmente al permitir la evaluación de tendencias en la información financiera con propósitos predictivos.

En algunos casos, la información descriptiva suministrada en los estados financieros de los ejercicios anteriores, continúa siendo relevante en el ejercicio corriente. Por ejemplo, los detalles de un litigio cuyo desenlace era incierto en la fecha del balance anterior y está todavía por resolver, se incluirán también en la información del ejercicio corriente. Los usuarios encontrarán de interés saber que la incertidumbre existía ya en la fecha del anterior balance, así como los pasos que se han dado durante el ejercicio corriente para tratar de resolverla.

2.9 Estándares Internacionales de Contabilidad

La constante necesidad de hacer uniforme la aplicación de criterios para la preparación y presentación de estados financieros, ha logrado desde la creación de IASC (International Association for Statistical Computing), en 1973, y en el 2001 la instauración del IASB (International Accounting Standards Board), una importante aprobación de la comunidad contable internacional, excepto casos particulares como el de Estados Unidos que todavía asume una actitud proteccionista de su sistema contable y adopta los pronunciamientos emitidos por el FASB (Financial Accounting Standards Board); consejo de estándares de contabilidad financiera para los Estados Unidos.

En 1973 IFAC (International Federation of Accountants) crea un organismo mundial encargado de emitir normas internacionales de contabilidad (IASB). En

el 2001 IASC se convierte en fundación delega en el IASB la facultad de regular (Estándares) la presentación de reportes financieros para las empresas que fundamentalmente participen en el mercado de capitales (información de alta calidad, transparencia y comparabilidad).

Se acuerda que los estándares emitidos por el IASB serán: IFRS (International Financial Reporting Standards), conocidos en español Estándares y Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), y IAS (International Accounting Standard), conocidas en español Estándares/Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

2.9.1 NIC 1 Presentación de Estados Financieros

Esta norma presenta un marco para que una entidad evalúe cómo presentar razonablemente los efectivos de las transacciones y otros eventos, también establece los criterios para clasificar los tanto activos como pasivos en corrientes y no corrientes basándose en las condiciones a la fecha del balance. Establece las bases y requisitos para la presentación de los estados financieros a fin de que sean comparables.

2.9.2 NIIF 1 Adopción, por Primera Vez, de las NIIF

Esta norma se refiere a cuando una entidad adopta las NIIF por primera vez. En general esta norma exige que la entidad cumpla con cada una de las NIIF vigentes en la fecha de presentación de sus primeros estados financieros elaborados con arreglo a las NIIF. Asimismo al preparar el balance deberá reconocer todos los activos y pasivos cuyo reconocimiento sea requerido por las NIIF y que reclasifique las partidas que hubiera reconocido según los principios contables generalmente aceptados.

2.9.3 NIC 7 Estados de Flujo de Efectivo

Esta norma establece que las entidades deben confeccionar un estado de flujo de efectivo, de acuerdo con los requisitos indicados en esta Norma, y deben presentarlo como parte integrante de sus estados financieros, para cada período en que sea obligatoria la presentación de éstos. Los usuarios de los estados financieros están interesados en saber cómo la entidad genera y utiliza el efectivo y los equivalentes al efectivo. Esta necesidad es independiente de la naturaleza de las actividades de la entidad, incluso cuando el efectivo pueda ser considerado como el producto de la entidad en cuestión. Básicamente, las entidades necesitan efectivo por las mismas razones, por muy diferentes que sean las actividades que constituyen su principal fuente de ingresos.

2.9.4 NIC 12 Impuesto a las Ganancias

Esta norma exige que los impuestos se manejen como método de pasivo basado en el balance, ya que esta contempla también las diferencias temporarias surgidas de los activos y de los pasivos exigibles, las diferencias existen entre la base fiscal de un activo o pasivo y su importe en libros dentro del balance, la base fiscal de un activo o pasivo es el valor atribuido a los mismos para efectos fiscales, las diferencias temporarias se generan por dependientes, asociados o negocios conjuntos que no hayan distribuido todas sus ganancias a la dominante o al inversor, a activos que se revaloricen contablemente, sin hacer un ajuste similar a efectos fiscales.

2.9.5 NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo

Esta norma prescribe el tratamiento contable propiedad, planta y equipo, de forma que los usuarios de los estados financieros puedan conocer la información

acerca de la inversión en estos. Asimismo, establece el tratamiento contable de las propiedades, planta y equipo en el momento de activación de las adquisiciones, la determinación del valor en libros y los cargos por depreciación.

2.9.6 NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias

Esta norma indica que debe ser aplicada al contabilizar los ingresos ordinarios procedentes de venta de productos, prestación de servicios y el uso por parte de terceros de activos de la empresa que produzcan intereses, regalías y dividendos. Indica que la prestación de servicios implica, normalmente, la ejecución, por parte de la empresa, de un conjunto de tareas acordadas en un contrato, con una duración determinada en el tiempo.

2.9.7 NIC 21 Efectos de las Variaciones en Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera

Esta norma prescribe los efectos de las variaciones en las tasas de cambio en moneda extranjera y como deben incorporarse en los estados financieros de una entidad, los negocios en el extranjero y cómo convertir los estados financieros a la moneda de presentación elegida. Los principales problemas que se presentan son la tasa o tasas de cambio a utilizar, así como la manera de informar sobre los efectos de las variaciones en las tasas de cambio dentro de los estados financieros.

2.9.8 NIC 36 Deterioro del Valor de los Activos

El objetivo de esta Norma consiste en establecer los procedimientos que una entidad aplicará para asegurarse de que sus activos están contabilizados por un

importe que no sea superior a su importe recuperable. Esta norma no es aplicable a las existencias, a los activos surgidos de los contratos de construcción, a los activos por impuestos diferidos, a los activos que surjan de las retribuciones a los empleados ni a los activos clasificados como mantenidos para la venta.

Ejemplo:

Cierta máquina ha sufrido una avería, pero todavía puede funcionar aunque no tan bien como lo hacía antes de sufrir la misma. La máquina no puede generar, por su funcionamiento continuo, entradas de efectivo de forma independiente. Se ha procedido a estimar el importe recuperable. Los presupuestos aprobados por la gerencia reflejan el compromiso de la misma para vender y reemplazar la máquina en un futuro inmediato. El precio de venta neto de la máquina es menor que su valor en libros, se reconocerá una pérdida por deterioro para el elemento.

2.9.9 NIC 38 Activos Intangibles

Esta norma es de aplicación entre otros elementos, a los desembolsos por gastos de publicidad, formación del personal, comienzo de la actividad o de la entidad y a los correspondientes a las actividades de investigación y desarrollo, estas últimas están orientadas al desarrollo de nuevos conocimientos. Esta norma no es aplicable a activos intangibles mantenidos por la entidad para su venta en el curso ordinario de sus actividades.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1 Concepto de Análisis e Interpretación de Estados Financieros

Antes, algunos conceptos referidos al empleo de las palabras análisis e interpretación:

La Real Academia Española define:

- Análisis: “Distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos. Examen que se hace de una obra, de un escrito o de cualquier realidad susceptible de estudio intelectual.
- Interpretación: Acción y efecto de interpretar.
- Interpretar: Explicar o declarar el sentido de una cosa, y principalmente el de textos faltos de claridad. Explicar, acertadamente o no acciones, dichos o sucesos que pueden ser entendidos de diferentes modos. Concebir, ordenar o expresar de un modo personal la realidad.” (22:95,835)

Si se respeta la terminología oficial de nuestro idioma y se tiene en cuenta que los estados contables presentan información resumida y codificada, el análisis de datos contables debe estar precedido, siempre, por su interpretación, la cual incluye decodificación.

El análisis financiero se trata de un juicio crítico cuyo fin es emitir una opinión sobre la situación económico-financiera de la empresa analizada, o de los derechos que sobre ella detectan los agentes externos. La tarea de análisis queda conceptualizada como la formulación de juicios útiles que reduzcan al máximo la incertidumbre a la que se encuentra expuesto el agente externo, en

un proceso de asignación de recursos, proporcionando estimaciones del riesgo y de los rendimientos futuros asociados a dicha asignación.

“Por interpretación de estados financieros debemos entender:

- La apreciación relativa de conceptos y cifras del contenido de los estados financieros, basado en el análisis y la comparación.
- Consiste en una serie de juicios personales relativos al contenido de los estados financieros, basados en el análisis y en la comparación.
- Es la emisión de un juicio, criterio u opinión de la información contable de una empresa, por medio de técnicas o métodos de análisis que hacen más fácil su comprensión y presentación.
- Es una función administrativa y financiera que se encarga de emitir los suficientes elementos de juicio para apoyar o rechazar las diferentes opiniones que se hayan formado con respecto a situación financiera que presenta una empresa.” (27)

3.1.1 Diferencia entre Análisis e Interpretación

Algunos contadores no hacen distinción alguna entre el análisis y la interpretación de la información contable. El análisis de estados financieros es un trabajo arduo que consiste en efectuar un sinnúmero de operaciones matemáticas para calcular variaciones en los saldos de las partidas a través de los años, así como para determinar sus porcentajes de cambio, se calcularán razones financieras, así como porcentajes integrales. Para facilitar la interpretación, se lleva a cabo otro proceso de sumarización que es el análisis,

en el que se intentará encontrar los puntos fuertes y débiles de la compañía cuyos estado, se están analizando e interpretando.⁷

3.2 Objetivo del Análisis e Interpretación de Estados Financieros

Uno de los objetivos del análisis financiero es evaluar los puntos fuertes y débiles de una empresa. Los puntos fuertes deben ser analizados y explotados al máximo, competitivamente dará ventajas si son utilizados con acierto por parte de la gerencia. Los puntos débiles también son importantes porque permitirán tomar decisiones para corregir los errores y deficiencias que se estén cometiendo en la administración de la empresa.

Adicionalmente, el objetivo de todo método analítico es simplificar y reducir los datos de manera que sean más comprensibles.

3.3 Importancia del Análisis e Interpretación de Estados Financieros

El análisis e interpretación es importante para predecir futuras necesidades de financiamiento y la capacidad de la entidad para afrontarlos; igualmente es útil para evaluar la posibilidad que tiene de distribuir recursos entre aquellos que tienen un interés en dicha entidad. La información relativa a liquidez y solvencia es útil para determinar la posibilidad de la entidad para cumplir sus compromisos financieros a la fecha de vencimiento de éstos.

Los resultados de las operaciones realizadas por la entidad es una información requerida para conocer la rentabilidad de la misma y predecir la capacidad que

⁷ Joaquín Moreno. Estados Financieros Análisis e Interpretación. México 2006 Pág. 184

tiene para generar flujos de efectivo a partir de los recursos operativos que utiliza y otros adicionales que potencialmente pudiera obtener.

La gerencia tiene igualmente interés en la información contenida en los estados financieros y adicionalmente tiene acceso a información de naturaleza gerencial y financiera que la ayuda a tomar decisiones en sus actividades de planeación y control de las operaciones de la entidad.

La importancia del análisis va más allá de lo deseado de la dirección ya que con los resultados se facilita su información para los diversos usuarios. El ejecutivo financiero se convierte en un tomador de decisiones sobre aspectos tales como dónde obtener los recursos, en qué invertir, cuáles son los beneficios o utilidades de las empresas cuándo y cómo se le debe pagar a las fuentes de financiamiento, se deben reinvertir las utilidades.

3.4 Usuarios del Análisis e Interpretación de Estados Financieros

En todo análisis, siempre habrá varios puntos de vista y diversos enfoques para evaluar una situación determinada. El análisis de estados financieros de una empresa es de interés para un buen número de participantes, entre los usuarios se encuentran: accionistas, inversores, asesores, prestamistas, proveedores, acreedores comerciales, clientes, gobierno, etc.⁸

- Accionistas

Para el accionista, el principal interés es obtener el mejor de los rendimientos sobre el dinero invertido en una empresa determinada, el cual se manifiesta en

⁸ Sierra G. Escobar B., Orta M. Fundamentos de Contabilidad Financiera para Economistas. 2001 Pág. 241

utilidades y dividendos crecientes sobre el aporte económico de cada accionista. Le interesa el efecto que causa los resultados de las operaciones de la empresa sobre el valor de sus acciones, lo que hará crecer al mismo tiempo su capital. Adicionalmente puede ser de utilidad para futuros inversionistas, ya que todo negocio que proporcione beneficios al capital de trabajo resulta atractivo en cuestiones de inversión.

- Inversores y asesores

Sus preocupaciones son el riesgo y la rentabilidad de sus inversiones. Para ello, necesitan información que les ayude a evaluar tales cuestiones y decidir comprar, vender o mantener sus participaciones y les permita valorar la capacidad de la empresa para pagar dividendos.

- Prestamistas

Precisan información que les permita determinar si la empresa atenderá al pago de intereses y a la devolución de los préstamos.

- Proveedores

Igual que al grupo de prestamistas, aunque interesados en plazos más cortos, necesitarán información que les permita determinar si la empresa atenderá los pagos a su vencimiento. Se interesan primordialmente en la liquidez a corto plazo de la empresa y en su capacidad para atender las deudas a largo plazo. Su enfoque va dirigido a observar que una empresa cumpla puntualmente con sus obligaciones y que el manejo adecuado de sus activos garantice el pago de sus deudas.

- Otros acreedores comerciales

El acreedor realmente no tiene mayor participación en el éxito de un negocio, la importancia real estriba en la adecuada utilización del capital ajeno que haga la gerencia de una empresa y si la empresa puede responder por las deudas adicionales que resultarían al extenderle un crédito. En otras palabras, aprovechar el apalancamiento cuidando siempre no caer en mora a la hora de realizar los pagos y evitar malas referencias que puedan dañar el crédito de la empresa en el futuro.

- Clientes

Estos tienen interés en la información acerca de la continuidad de la empresa, especialmente cuando tienen compromisos a largo plazo o dependen comercialmente de ella.

- Gobierno y organismos públicos

Están interesados en la distribución de recursos y por tanto, en la actividad misma de la empresa. Necesitan información para regular la actividad empresarial, fijar políticas fiscales, elaborar estadísticas económicas, etc.

3.5 Métodos de Análisis de Estados Financieros

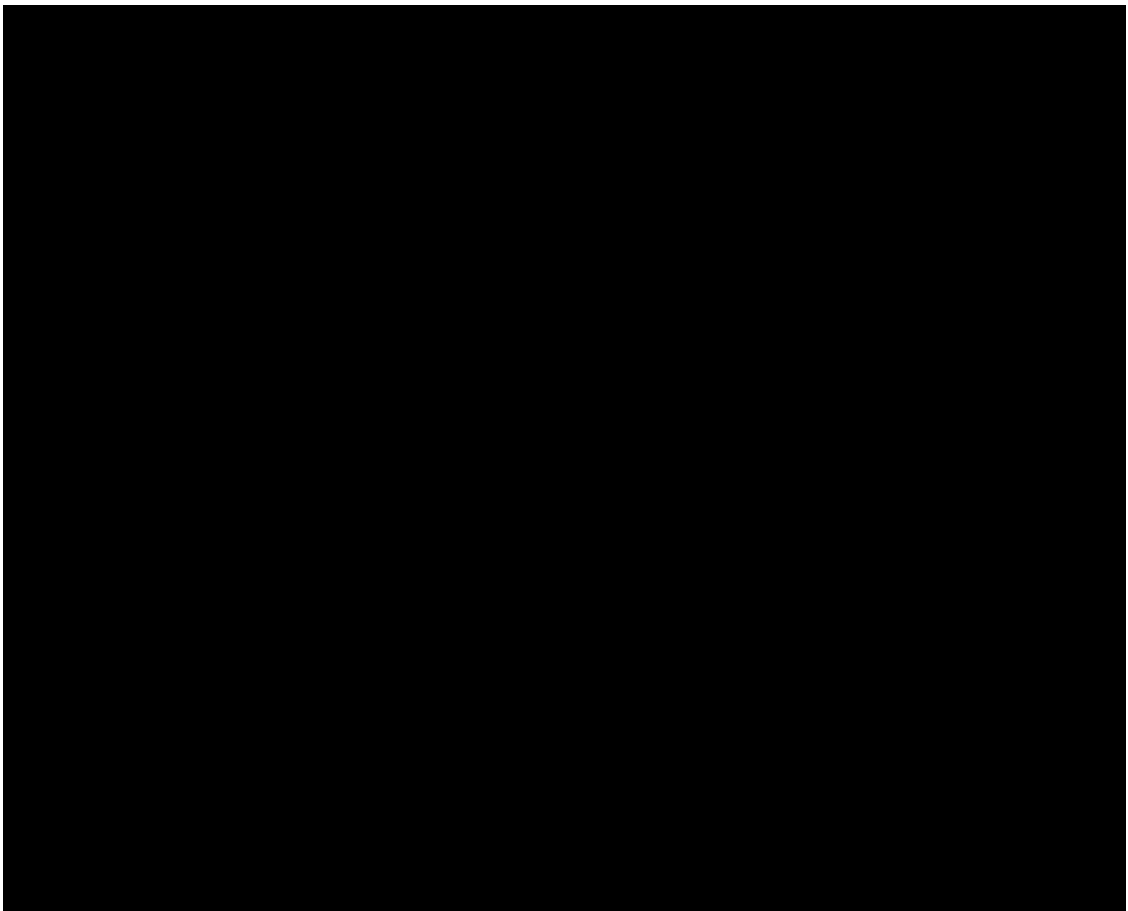
Durante el proceso de análisis de estados financieros se dispone de una diversa gama de posibilidades para satisfacer los objetivos emprendidos al planear y llevar a cabo dicha tarea de evaluación.

El analista puede elegir, entonces, las herramientas que mejor satisfagan el propósito buscado, dentro de las cuales se destacan las siguientes:

- Análisis financiero vertical
- Análisis financiero horizontal
- Control presupuestal
- Punto de equilibrio

Estos métodos ayudan a descubrir deficiencias en la empresa como las siguientes:

		Deficiencia
Efectivo	=	Insuficiencia o exceso
Cuentas por cobrar	=	Sobre inversiones
Inventarios	=	Insuficiencia o sobre inversión
Propiedad P. y E.	=	Sobre inversión
Cuentas por Pagar	=	Mala utilización de crédito



3.6 Método de Análisis Financiero Vertical

“A este método se le conoce como estático por tratarse de análisis de estados financieros que corresponden a un mismo período, en nuestra legislación tributaria del 1 de enero al 31 de diciembre del mismo año calendario, por lo que podemos concluir que el método análisis vertical se utilizará para estados financieros de un año.” (14)

Entre las clases de análisis verticales están las que son para uso interno que son las que sirven para aplicar los cambios efectuados en las situaciones de una empresa así también para ayudar a medir y regular la eficiencia de las operaciones que lleva a cabo, permitiendo apreciar el factor de productividad.

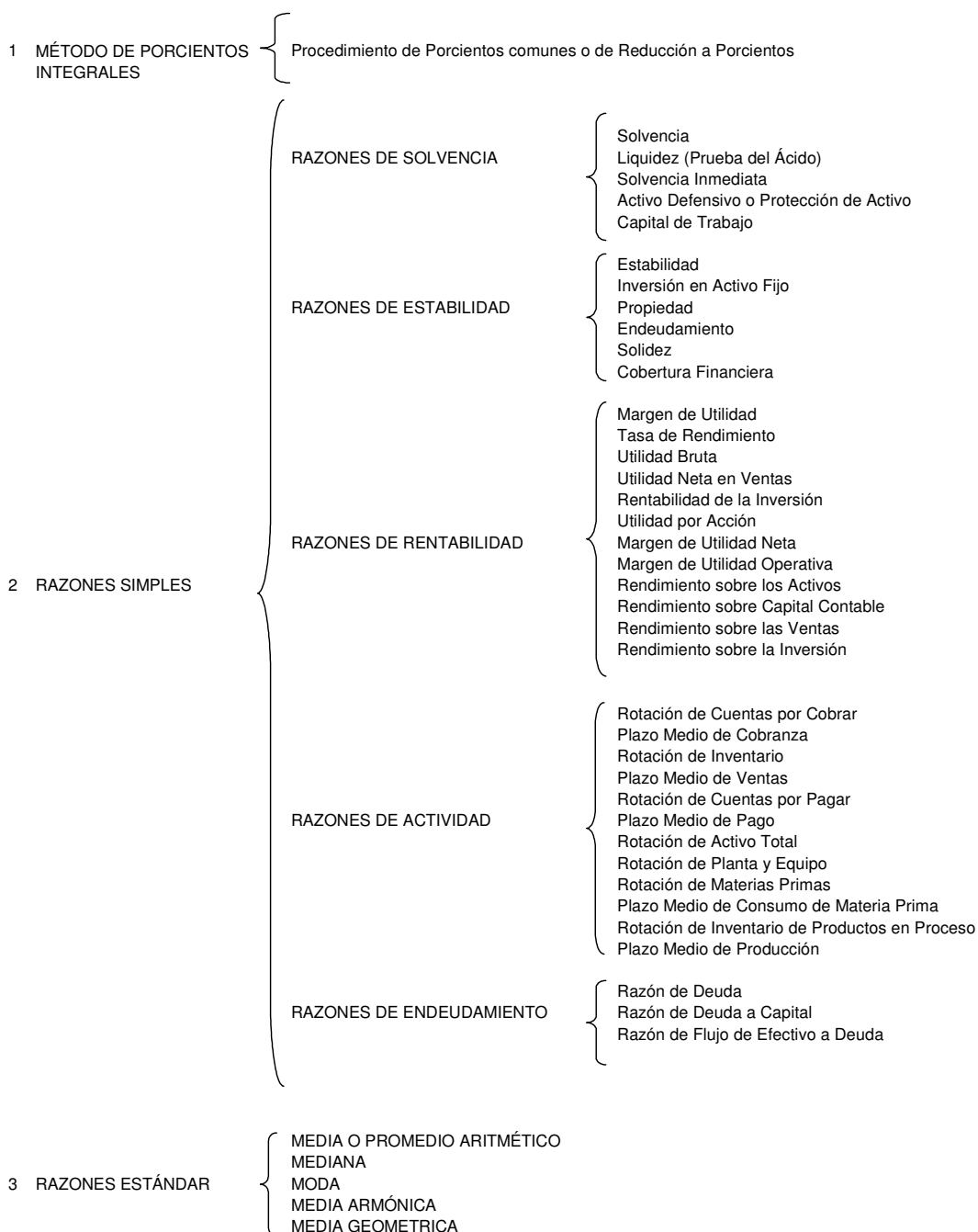
Las de uso externo son las que tienen por objeto saber si conviene conceder un crédito y hacer determinadas inversiones en la empresa examinada, ya que permite conocer los márgenes de seguridad con que cuenta el negocio para cubrir sus compromisos y también apreciar la extensión de créditos que resiste o necesita la empresa en función de los elementos que concurren para garantizar su reembolso.

Los métodos de análisis vertical son:

- Método de porcentajes integrales
- Razones simples
- Razones estándar

CUADRO 12

MÉTODO DE ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL



3.6.1 Método de Porcientos Integrales

“Este método consiste en que cada una de las partidas de un todo es igual a la suma de sus partes, por lo que cada partida será equivalente a la parte del por ciento que le corresponda del 100% del total analizado.” (16)

Este procedimiento puede recibir otros nombres, tales como:

- Procedimiento de porcientos comunes
- Procedimiento de reducción a porcientos

Puede enfocarse a estados financieros estáticos como el Estado de Situación General, dinámicos como el Estado de Resultados y a básicos o secundarios tales como el Estado de Costo de Ventas y el Estado Analítico de Gastos de Ventas.

3.6.2 Razones Simples

Razón es la relación lógica de algunas partidas cuyos elementos analizados tienen un comportamiento lógico. Es la comparación de dos cifras que permiten establecer la interdependencia lógica sobre una y otra.

“El método de razones simples es el más utilizado para el análisis, y consiste en relacionar una partida con otra partida, ó bien, un grupo de partidas con otro grupo de partidas.” (26)

Las razones simples pueden agruparse en:

- Estáticas
- Dinámicas
- Estático-dinámicas

Las razones estáticas son las que nos expresan la relación cuantitativa que existe entre los valores de partidas que se agrupan en el Balance General

Las razones dinámicas son las que nos expresan la relación cuantitativa que existen entre partidas o grupo de partidas de un Estado de Resultados.

Las razones estático-dinámicas son las que nos expresan la relación cuantitativa que existe entre los valores de partidas del Balance General, con partidas de un Estado de Resultados.

Las razones simples pueden clasificarse en:

- Razones de solvencia
- Razones de estabilidad
- Razones de rentabilidad
- Razones de actividad

3.6.2.1 Razones de Solvencia

Son las que miden la capacidad de pago que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. El activo corriente debe ser 2 veces o 200% del pasivo fijo. Un índice bajo señala que la compañía no pueda pagar sus facturas con tanta rapidez como debiera.

Razón de Solvencia

Son las que miden la capacidad de pago que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, con activos corrientes que se esperan sean realizados en un período no mayor de un año. Se consideran todas las cuentas que generen capital de trabajo como lo son: caja, cuentas por cobrar, inventarios

vs. Pasivos a corto plazo. Una razón 2 a 1 indica que se tienen Q.2.00 de activos para afrontar Q.1.00 de pasivo.

$$\text{Solvencia: } \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = 2 \text{ a } 1$$

Razón de Liquidez o Prueba del Ácido

La liquidez es la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Por lo tanto, los activos circulantes son los relevantes cuando se trata de la liquidez de la organización. Entre más elevado sea este coeficiente, mayor será la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Se considera, en general, que una empresa que tenga activos corrientes integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar corrientes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos corrientes consisten básicamente de inventarios. El estándar oscila de Q.1.00 a Q.0.80 para afrontar Q.1.00 de pasivo

$$\text{Liquidez: } \frac{\text{Activo Corriente (-) Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}} = 1 \text{ ó } 0.80$$

Solvencia Inmediata o Solvencia Disponible

Es similar al índice de solvencia con la excepción de que el inventario es excluido. Esto se debe a que del total de los activos de una empresa, los inventarios suelen ser el renglón menos líquido, además de que pueden producir pérdidas con mayor facilidad. Por lo tanto, esta medida de capacidad para cubrir deudas a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de los inventarios es importante. El estándar oscila de Q.0.80 a Q.0.40 para afrontar Q.1.00 de pasivo.

**Activo Defensivo**

Esta razón mide el tiempo para el cual la empresa podrá operar tomando de su activo líquido actual sin recurrir a los ingresos provenientes de las fuentes del año próximo. El activo defensivo se establece tomando en cuenta caja, cuentas por cobrar, documentos por cobrar y valores negociables. Los desembolsos diarios de operación representan todos los gastos ordinarios de operación de la empresa, no incluye cuentas por pagar, los gastos pueden ser sueldos, luz, agua, mantenimientos, seguros, papelería, combustibles, etc.

**Capital de Trabajo**

Representa la inversión neta en recursos corrientes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo. Cualitativamente es el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente. El activo corriente es el capital bruto de trabajo y el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente es el capital neto de trabajo. El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio.

Capital de Trabajo:	$\text{Activo Corriente (-) Pasivo Corriente}$
---------------------	--

3.6.2.2 Razones de Estabilidad

Son las que miden el grado de protección a los acreedores e inversionistas a largo plazo.

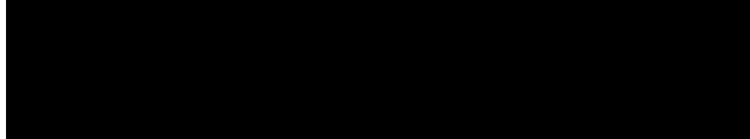
Propiedad o autonomía

Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada con dinero de los propietarios. Es complementaria a la de endeudamiento, por lo que la suma de las dos razones debe ser igual a 1. Una razón de 0.40 indica que por cada quetzal invertido en la empresa, Q.0.40 pertenecen a los dueños, entre más alta sea la proporción, menor es el endeudamiento externo. Es importante señalar que el capital de los socios no debe ser exclusivo para la compra de los activos ya que de seguirse este procedimiento no se estaría utilizando las líneas de crédito existentes.

$$\text{Propiedad: } \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos Totales}} = 0.4$$

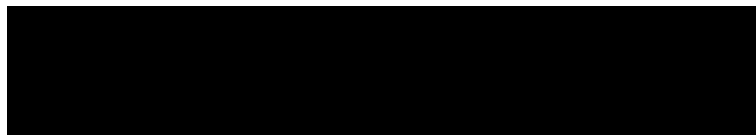
Endeudamiento o Apalancamiento Financiero

Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda, por lo cual se acostumbra presentar en forma de porcentajes. Una razón de endeudamiento de 0,4 indica que el 40% del total de la inversión (activos totales) ha sido financiada con recursos de terceros (endeudamiento). Una razón de 0.50 indica que por cada quetzal del activo de la empresa, Q.0.50 son de los acreedores. Este valor se considera aceptable, ya que la empresa tiene 50% de sus activos libres, o sea una buena garantía para obtener mayores créditos de sus proveedores o bancos. Si el porcentaje es mayor del 60% la empresa está corriendo un nivel alto de financiamiento que al final puede ser riesgoso.



Solidez

Pertenece a los indicadores relacionados con el balance. Está representado por la relación entre el activo total y el pasivo total o sea la capacidad de pago de la empresa a corto y largo plazo, para demostrar su consistencia financiera. Ej.: si el resultado fuera 2 indicaría que la empresa dispone de Q.2 en activos por cada quetzal que adeuda, así que en determinado momento, al vender todos sus bienes, dispondría de dinero suficiente para cubrir sus obligaciones, por tanto, es una garantía para sus acreedores una razón de 2 a 1. Si el resultado es igual a 1 indica que la empresa ya no tiene capital y menor de 1 la empresa estaría en posición de pérdida.

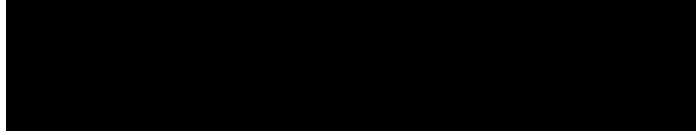


3.6.2.3 Razones de Rentabilidad

Son las que miden el éxito o fracaso que tiene la empresa durante un período de un año.

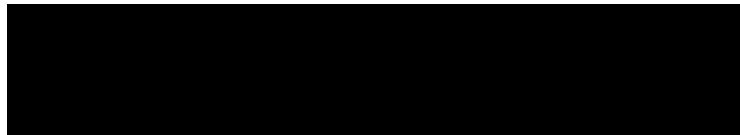
Rendimiento sobre Patrimonio (Tasa de Rendimiento)

Es el rendimiento anual que obtiene la empresa por un año de gestión administrativa tomándose como base la inversión sobre el capital pagado. Esto significa que la empresa tendrá un rendimiento superior al de colocar su capital en un certificado de depósito. También se le conoce como ROE Return on Equito.



Margen de Utilidad Bruta

También llamado margen bruto de utilidad y contribución o porcentaje de ganancia marginal. Mide en forma porcentual, la porción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de ventas tales como costos operativos, costo integral de financiamiento, impuesto sobre la renta, etc. Sirve para la fijación de precios.



Utilidad Neta en Ventas

También llamado margen de utilidad o rentabilidad de las ventas. Mide el porcentaje que está quedando a los propietarios por operar la empresa. Expresa la cantidad obtenida en concepto de utilidad por cada quetzal de venta. Un 40% se considera ideal.

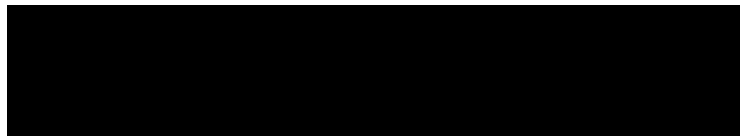
$$\text{Utilidad Neta en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta en Ventas}}{\text{Ventas Netas}} = 20 \text{ a } 40\%$$

Rentabilidad de la Inversión

Este índice da una idea del rendimiento que se está obteniendo sobre la inversión. Indica la rentabilidad de la inversión total del capital propio y ajeno en un período determinado. Lo recomendable es que sea por lo menos el 5% o más lo que significa que los activos que tiene la empresa si están contribuyendo a la

generación de utilidades. Esta razón muestra el grado de eficiencia en la administración de la empresa. También se conoce este indicador como

- Basic Earning Power o capacidad para generar utilidades,
- ROA - Return on assets,
- ROI - Return on Investment y
- Rendimiento sobre activos.



Utilidad por acción común (UPA)

Como su nombre lo indica, demuestra la utilidad que se obtiene por cada una de las acciones en circulación. Este es el único índice de este grupo que debe presentarse siempre en valores absolutos.

$\text{Utilidad por Acción: } \frac{\text{Utilidad neta} - \text{Dividendo preferencial}}{\text{Promedio de acciones Comunes}}$

La rentabilidad de las acciones se determina mediante la relación entre la utilidad líquida y el capital social. La rentabilidad por acción se determina por la utilidad líquida sobre el número de acciones:

$$\text{Rentabilidad por acción} = \text{utilidad líquida} / \text{número de acciones}$$

El valor intrínseco de la acción se determina mediante la relación entre el capital contable y el número de acciones suscritas y pagadas. Esta razón indica cuánto se ha valorizado cada acción. Sus fórmulas son:

$$\text{Valor intrínseco de la acción: } \frac{\text{Patrimonio}}{\text{No acciones suscritas y pagadas}}$$

$$\text{Valor nominal de la acción} \frac{\text{Capital social}}{\text{No de acciones}}$$

$$\text{Valorización de la acción: } \text{Valor intrínseco (-) Valor nominal}$$

Margen de Utilidad Neta

El margen de utilidad neta nos muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos, pero no los cargos extraordinarios. Ej.: Si la utilidad neta sobre ingresos operacionales en el ejercicio fuera del 16% debe compararse con los porcentajes de años anteriores para la toma de decisiones en la empresa.

$$\text{Margen de Utilidad Neta: } \frac{\text{Utilidad neta después de ISR}}{\text{Ventas}}$$

Margen de Utilidad Operativa

Este es uno de los indicadores de mayor relevancia, porque permite medir si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento.

$$\text{Margen de Utilidad Operativa: } \frac{\text{Utilidad en Operación}}{\text{Ventas}}$$

Rendimiento sobre los Activos

Esta razón es algo inapropiada, puesto que se toman las utilidades después de haberse pagado los intereses a los acreedores. Cuando los cargos financieros son considerables, es preferible, para propósitos comparativos, calcular una tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación en lugar de una razón de rendimiento de los activos. Se puede expresar la tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación.

Rendimiento sobre Activos:	$\frac{\text{Utilidad Neta después de Impuestos}}{\text{Activos Totales}}$
-------------------------------	--

Rendimiento sobre Capital Contable

Esta razón nos indica el poder de obtención de utilidades, sobre la inversión de los accionistas registrada en libros, y se le utiliza frecuentemente para comparar a dos compañías o más en una industria. Se aplica para determinar el porcentaje de utilidad sobre los aportes de los socios en un período contable y la proporción en que se recupera el capital invertido en un período de tiempo determinado. Ej.: Si la razón fuera 30% indica que la inversión de los socios en ese período produjo una utilidad del 30%.

Rendimiento sobre Capital:	$\frac{\text{Utilidad Neta después de Impuestos}}{\text{Capital Contable}}$
-------------------------------	---

3.6.2.4 Razones de Actividad

Son las que muestran la actividad y la eficiencia con que los activos de la empresa están siendo empleados.

Rotación de Cuentas por cobrar

Esta razón financiera permite medir la recuperabilidad de la cartera de créditos. La razón de rotación de las cuentas por cobrar indica la lentitud de estas cuentas. Cuando las ventas son estacionales o han crecido de manera considerable durante el año, puede no ser apropiado utilizar el saldo de las cuentas por cobrar a fin de año. Ante circunstancias estacionales, puede ser más apropiado utilizar el promedio de los saldos de cierres mensuales.

$$\text{Rotación de Cuentas x C: } \frac{\text{Ventas Netas (Crédito)}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = 6 \text{ ó más veces}$$

Plazo Medio de Cobranza

También llamado de duración media de las cuentas por cobrar, resulta útil para evaluar el crédito y las políticas de cobro. Nos indica el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

$$\text{Plazo Medio de Cobranza: } \frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Cuentas x Cobrar}}$$

Rotación de Cuentas por Pagar

Esta medida nos permite analizar estas cuentas en forma muy parecida a la que utilizamos cuando analizamos las cuentas por cobrar. Asimismo, podemos calcular el tiempo promedio de las cuentas por pagar de una compañía.

$$\text{Rotación de CxP: } \frac{\text{Compras al Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas x P}} = 3 \text{ ó más veces}$$

Plazo Medio de Pago

También llamado de duración media de las cuentas por pagar. El período promedio de pago de las cuentas resulta valioso para determinar la probabilidad de que un solicitante de crédito pueda pagar a tiempo.

$$\text{Plazo Medio de Pago: } \frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

Rotación de Activo Total

Indica la eficiencia con la que la empresa puede emplear la totalidad de sus activos a fin de generar ventas. Por lo general cuanto más alta sea la rotación de activos totales de la empresa, tanto mayor su eficiencia existirá en la utilización de los activos. Es recomendable excluir las inversiones a largo plazo debido a que no son para la venta. El resultado de esta razón es variable. Un aumento en el índice de rotación en relación al año anterior indica eficiencia y una disminución ineficiencia.

$$\text{Rotación de Activo Total: } \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio de Activos Totales}}$$

Rotación de Planta y Equipo

Mide la eficiencia con la cual la empresa ha utilizado sus activos fijos para la generación de ventas y mide la capacidad instalada de la planta en función de las ventas. El resultado de esta razón es variable.

$$\text{Rotación de Planta y E.: } \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio de Activos Fijo (Neto)}}$$

Ciclo Normal de Operaciones

Tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, venta y finalmente su recuperación en efectivo.

3.6.3 Razones Estándar

“Son medidas generales de eficiencia que permiten determinar las desviaciones de las situaciones reales en base a su comparación y pueden ser internas y externas.” (16)

La razón estándar es igual al promedio de una serie de cifras o razones simples de estados financieros de la misma empresa a distintas fechas o períodos o a la misma fecha o período de distintas empresas dedicadas a la misma actividad.

Las razones internas se obtienen de datos internos, o sea los proporcionados por la misma empresa tomando como base los años anteriores. Las razones externas se obtienen tomando como referencia otras empresas similares, serán más significativas, entre mayor similitud se encuentre entre las empresas.

3.6.3.1 Principales medidas estándar para analizar razones

Las principales medidas estándar son:

- Media o promedio aritmético
- Mediana
- Moda
- Media armónica
- Media geométrica

MEDIA O PROMEDIO ARITMÉTICO (SIMPLE X)

Se aplica para calcular el valor promedio de cantidades, a cada uno de los cuales está asociado un número o peso que la pondera.

$$X = t / n$$

t = Sumatoria de la Variable

n = Número de elementos (o años)

MEDIANA *Md*

La mediana es un valor de la variable X que deja por debajo de él un número de casos igual al que queda encima, o bien es un valor de posición que divide una serie de casos en dos partes iguales, cada uno con el 50%.

$$X = (n + 1) / 2$$

Su cálculo es simple, el número de elementos más uno, y esto se divide entre dos.

MODA *Mo*

Es la medida estadística que se define como el dato o valor que más se repite en el conjunto o serie de información. Su determinación depende de la observación.

MEDIA ARMONICA (PROMEDIO ARMÓNICO)

Se emplea la media armónica para obtener un valor representativo de un conjunto de datos expresados en forma de tasas, esto es, tantas unidades de un tipo por cada unidad de otras especies.

La media armónica se define:

$$X = \frac{N}{\sum 1/R}$$

Es decir, el valor recíproco de la media armónica de una variable positiva es igual a la media aritmética de los valores recíprocos de la variable.

MEDIA GEOMETRICA (PROMEDIO GEOMÉTRICO)

Hay dos usos principales de la media geométrica: 1) para promediar porcentajes, índices y cifras relativas; y 2) para determinar el incremento porcentual promedio en ventas, producción u otras actividades o series económicas de un período a otro.

La media geométrica (M.G.) de un conjunto de n números positivos se define como la raíz n -ésima del producto de los n números.

3.7 Método Financiero Horizontal

“Se comparan cifras homogéneas correspondientes a dos fechas, a una misma clase de estados financieros pertenecientes a diferentes períodos” (16)

Se refiere a la comparación de los estados financieros en varios años para mostrar el crecimiento o disminución que se han dado en las operaciones de la empresa y sobre los cambios que han ocurrido en su posición financiera para observar si se ha fortalecido o debilitado.⁹

3.7.1 Aumentos y Disminuciones

Se toman dos estados financieros (Balance General o Estado de Resultados) de dos períodos consecutivos, preparados sobre la misma base de valuación. Se presentan las cuentas correspondientes de los estados analizados. Se registran los valores de cada cuenta en dos columnas, en las dos fechas que se van a comparar, registrando en la primera columna las cifras del período más reciente y en la segunda columna, el período anterior.

Se crea otra columna que indique los aumentos o disminuciones, que indiquen la diferencia entre las cifras registradas en los dos períodos, restando de los valores del año más reciente los valores del año anterior. (Los aumentos son valores positivos y las disminuciones son valores negativos). En una columna

⁹ Perdomo Salguero, Mario L. Análisis e Interpretación de Estados Financieros. 2005 Pág.87

adicional se registran los aumentos y disminuciones en porcentajes. (Este se obtiene dividiendo el valor del aumento o disminución entre el valor del período base multiplicado por 100).

3.7.2 Tendencias

Al igual que el método de estados comparativos, el método de tendencias es un método horizontal de análisis. La comparación de estados financieros en una serie larga de períodos permitirá evaluar la dirección, velocidad y amplitud de la tendencia, así a como utilizar sus resultados para predecir y proyectar cifras de una o más partidas significativas. Para realizar este análisis se seleccionará un año como base y se le asignará el 100% a todas las partidas de ese año. Luego, se procede a determinar los porcentajes de tendencias para los demás años con relación al año base.

En el análisis financiero, esta herramienta es útil porque tiene la ventaja de considerar el factor tiempo proporcionando un panorama más dinámico que las razones financieras, que generalmente se refieren sólo al último o últimos dos ejercicios.

Al aplicar este método y observar una tendencia de incremento en ventas, es importante conocer qué parte de ese aumento corresponde al volumen de artículos vendidos. Una vez conocidos y analizados esos datos, se puede evaluar la posibilidad de que si las condiciones persisten, se mantenga la tendencia.

Es importante no sobrestimar la significación de los datos del pasado, los cuales no necesariamente determinan el futuro de un negocio. La información de varios años atrás puede no ser relevante y si se malinterpreta puede conducir al

establecimiento de premisas falsas. Por ello es importante realizar al mismo tiempo el análisis de las proyecciones, para determinar si la tendencia que muestran los estados financieros históricos se mantiene en las proyecciones y si no, investigar por qué su comportamiento será distinto, por esta razón es importante que la empresa solicitante proporcione los supuestos que han servido de base para la elaboración del flujo de fondos proyectado, sin los cuales no debería considerarse válida la proyección presentada.

Es importante analizar minuciosamente el movimiento reflejado en el estado de resultados, ya que esto permitirá evaluar de mejor forma el presupuesto de efectivo para determinar si es razonable y si el solicitante tiene capacidad de pago.

3.8 Control Presupuestal

El control presupuestal es un instrumento elaborado con datos estimados y pronósticos que deben ser utilizados por las empresas para dirigir todas sus operaciones, cuyos contenidos se comparan contra los datos reales del mismo período.

Los principios del control presupuestal son:

- **Organización:** Indica que los presupuestos deben aplicarse a una empresa altamente organizada y con un nivel de eficiencia importante.
- **Predictibilidad:** Consiste en prever lo que sucederá en el período sujeto a control presupuestal lo cual debe comprender todos los aspectos de la organización.
- **Determinación cuantitativa:** Es importante que las causas y efectos en los presupuestos no sólo se determinen cualitativamente, sino también

cuantitativamente, es decir, cada uno de los planes de la empresa para el período presupuestal debe valuarse en términos monetarios.

- **Objetivo:** Los objetivos de la organización deben estar perfectamente establecidos y coordinados entre sí.
- **Precisión:** Los presupuestos, por ser planes de acción, deben ser conocidos en la forma más precisa y concreta evitando vaguedades que impidan su correcta ejecución.
- **Costeabilidad:** Es importante conocer las ventajas que se van a obtener del control presupuestal y su repercusión en las utilidades, ya que han de superar el costo mínimo de instalación y funcionamiento del sistema.
- **Flexibilidad:** Todo plan preciso debe prever en lo posible los supuestos cambios que puedan ocurrir en la organización, por aquellos acontecimientos inesperados o no previstos.
- **Unidad:** Los planes de la empresa deben ser de tal naturaleza que permitan ver que existe un solo plan general para cada función, por lo que deben estar debidamente coordinados.
- **Confianza:** Todos y cada uno de los miembros de la organización deben estar plenamente convencidos de la bondad del sistema, pues ello influirá en el curso de las operaciones.
- **Autoridad:** Representa el derecho de inducir o mandar a alguien hacia un fin, así como la obligación de ser obedecido.
- **Coordinación:** La dirección debe hacer que se conduzcan las acciones hacia la consecución de los objetivos deseados, coordinando los intereses generales y particulares de quienes intervienen en ellas.
- **Excepciones:** Al comparar los presupuestos con cifras reales surgen variaciones, este principio recomienda tomar medidas correctivas en aquellas desviaciones de mayor importancia.
- **Normas:** Se deben establecer normas claras y precisas que contribuyan a la obtención de utilidades y a producir otros beneficios. Esto ayudará a los subordinados a laborar fácilmente dentro de los límites de dicha regla.

Las etapas del control presupuestal son:

- Planeación. Consiste en la recopilación de datos, estadísticas, variables, etc., así como en su estudio, ordenamiento e integración.
- Formulación. En esta etapa se elaboran analíticamente los presupuestos parciales de cada departamento o área de la empresa.
- Aprobación. Una vez verificados los presupuestos por los jefes de área o de departamento, deben pasar a ser sancionados por el comité, director o jefe de presupuestos.
- Ejecución y coordinación. Esta etapa está a cargo de todo el personal de la compañía, bajo las órdenes de un jefe y de acuerdo con los planes y metas trazados.
- Control. En esta fase se observa y vigila la ejecución del presupuesto. Se comparan cifras reales con las cifras presupuestadas y se determinan las variaciones, localizándose las áreas problema para determinar la forma de corregirla.

3.9 El Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio (PE) representa el nivel de producción y ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir, es el nivel en el que la utilidad marginal es suficiente sólo para cubrir los gastos y costos fijos.

Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas, es el punto de equilibrio. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que

son variables de los fijos y los semi-variables que después de una juiciosa clasificación de los mismos como fijos o variables.¹⁰

Gastos y costos fijos son aquellas partidas o conceptos que permanecen constantes, independientemente del nivel de producción y ventas: renta, depreciación en línea recta, sueldos administrativos, sueldos de supervisores, gerentes y directores, mantenimiento y vigilancia por contrato, honorarios por igual, etc.

La contribución marginal se determina por la diferencia entre las ventas con porcentaje 100% menos los gastos y costos variables y su porcentaje de las ventas, la diferencia es el porcentaje de utilidad o contribución marginal.

Entre los principales objetivos del punto de equilibrio se encuentran:

- Determina el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos.
- Medir la eficiencia de operación y controlar la ejecución de las cifras presupuestadas.
- Establecer las políticas administrativas y los programas de ejecución.
- Facilitar el análisis, planeación y control de los resultados de la empresa.

Otros términos que deben de conocerse para el punto de equilibrio son:

Ganancia Marginal o Contribución: representa el exceso de ventas sobre los gastos variables y representa las ventas disponibles para cubrir los gastos fijos y producir utilidades, también se le llama Contribución Marginal.

¹⁰ Moreno Fernández, Joaquín. Estados Financieros. Análisis e Interpretación. México 2006 Pág. 303

Porcentaje de Ganancia Marginal o ganancia volumen: Representa el porcentaje de participación de utilidad en valores respecto de las ventas.

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

Existen tres procedimientos para poder establecer el punto de equilibrio empresarial siendo:

- Punto de equilibrio en valores
- Punto de equilibrio en unidades
- Punto de equilibrio mediante una gráfica.

El punto de equilibrio en valores se establece mediante la siguiente fórmula:

$$\text{P. E. Q.} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{1 - \frac{\text{Gastos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$\text{P. E. Q.} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{\% \text{ de Ganancia}}$$

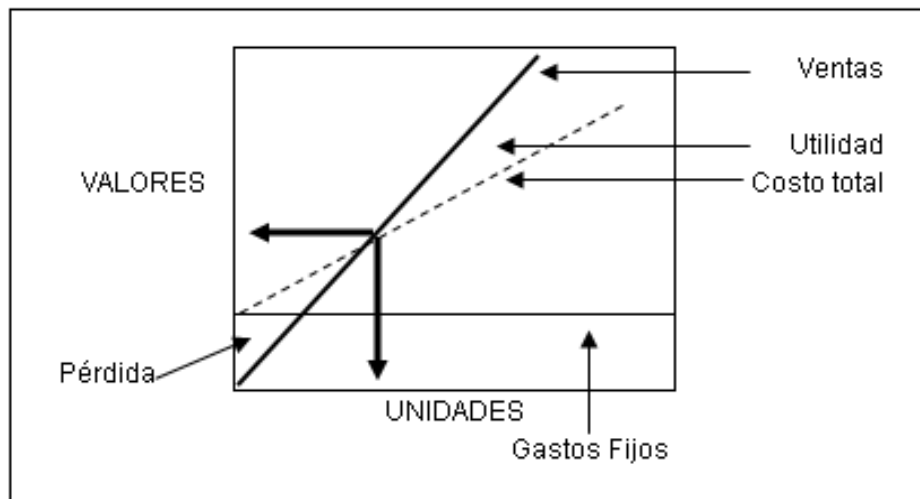
Posterior a establecer el P.E.Q., se hace necesario conocer el volumen de las ventas necesarias para cubrir los costos y gastos fijos, la cual se establece mediante la siguiente fórmula:

$$\text{P. E. U.} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{PV} - \text{GV}}$$

$$\text{P. E. U.} = \frac{\text{P. E. Q.}}{\text{Precio de Venta}}$$

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

GRAFICA 1
GRAFICA GENERAL DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



3.10 Método Gráfico

La información corporativa seleccionada de los estados financieros se puede mostrar en forma gráfica y a esto se le llama método gráfica. Cuando la información financiera se muestra en gráfica, éstas dan una facilidad de

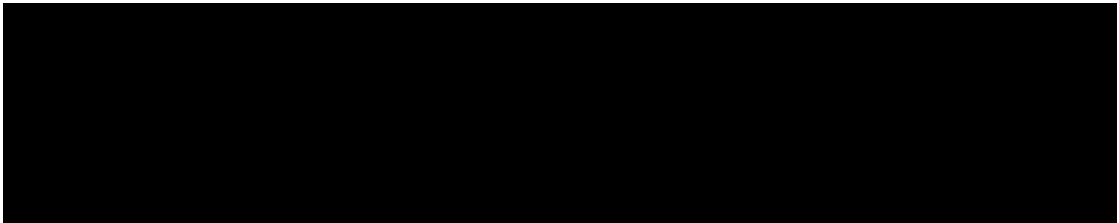
percepción al lector que no le proporcionan las cifras, índices, porcentajes, etc., y el analista puede tener una idea más clara, dado que las variaciones monetarias se perciben con mayor claridad.¹¹

¹¹ Moreno Fernández, Joaquín. Estados Financieros. Análisis e Interpretación. México 2006 Pág. 298

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO CASO PRÁCTICO

Antes de entrar en materia al caso práctico, es oportuno indicar que el campo de actuación del Contador Público y Auditor es amplio; puede actuar como auditor externo, auditor interno, auditor operativo, auditor administrativo y también como consultor. A continuación se presenta un caso práctico de una empresa de servicios de investigación de mercado; en la cual el auditor realiza un trabajo de consultoría de análisis e interpretación de estados financieros. En el desarrollo del análisis se considerarán datos y cifras hipotéticas. La metodología seguida en el desarrollo del caso práctico es el siguiente:



- Estados Financieros: se solicitaron al cliente los estados financieros por los períodos terminados el 31 de diciembre de los años 2007 y 2008 de la empresa objeto de análisis, los cuales sirvieron de base para la elaboración de los papeles de trabajo.
- Papeles de Trabajo: son los registros del consultor para documentar el análisis e interpretación financiera efectuada. Los papeles de trabajo son fundamentales para dejar evidencia suficiente y competente de las técnicas y procedimientos de análisis, además sirven de base para la elaboración del informe.
- Informe: se presenta como resultado de la revisión efectuada a la información financiera.

El presente caso práctico no pretende ser una auditoría, sino un análisis financiero 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.

4.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

Hace 10 años surge la idea de crear una empresa con el propósito de prestar servicios de investigación de mercado, con la visión de desenvolverse tanto en el mercado guatemalteco como centroamericano.

Es por ello que se establece Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A., entidad privada con fines de lucro, ubicada en el territorio guatemalteco, la cual debido a su crecimiento y reconocimiento de la calidad de sus servicios, logra expandirse a nivel centroamericano. Su visión ser la empresa No. 1 en la rama de Mercadeo a nivel nacional y centroamericano y prestar servicios de calidad proporcionando información confiable con el objetivo de que el cliente esté satisfecho de la información obtenida y que sean recurrentes en la contratación de este servicio.

Su actividad principal la constituye la investigación de mercado a través de investigaciones cualitativas que incluyen: entrevistas profundas y grupos focales; investigaciones cuantitativas que están conformadas por: estudios de imagen de marca, evaluación de empaque, usos y actitudes del consumidor, monitoreo o tracking, pruebas de producto, estudios de opinión y auditorías de campo.

4.1.1 Aspectos Legales y Fiscales que Cumple

Entre los principales aspectos legales que cumple esta empresa se pueden mencionar:

- Cumplió con todo el proceso de constitución de una sociedad mercantil (Ver pág. 4)
- Se rige por las estipulaciones de la escritura de constitución y por las disposiciones del Código de Comercio de Guatemala.
- Cuenta con títulos de acciones emitidos los cuales se encuentran registrados en el libro de control de acciones.
- Lleva su contabilidad en forma organizada de acuerdo con el sistema de partida doble.
- En la Superintendencia de Administración Tributaria se encuentran inscritas las siguientes personas:
 - ✓ La entidad como tal
 - ✓ Los representantes legales
 - ✓ El contador general
- Efectúa el cálculo y pago del Impuesto Sobre la Renta que obtiene de toda renta generada por servicios.
- Efectúa la determinación de Impuesto al Valor Agregado por toda prestación de servicio y cualquier otra renta afecta.
- Emite y entrega factura autorizada por toda prestación de servicios.
- Lleva y mantiene al día los libros legales de contabilidad, debidamente autorizados y habilitados; asimismo los registros auxiliares de forma computarizada.

4.1.2 Principales Políticas Administrativas

Entre las principales políticas administrativas se pueden indicar:

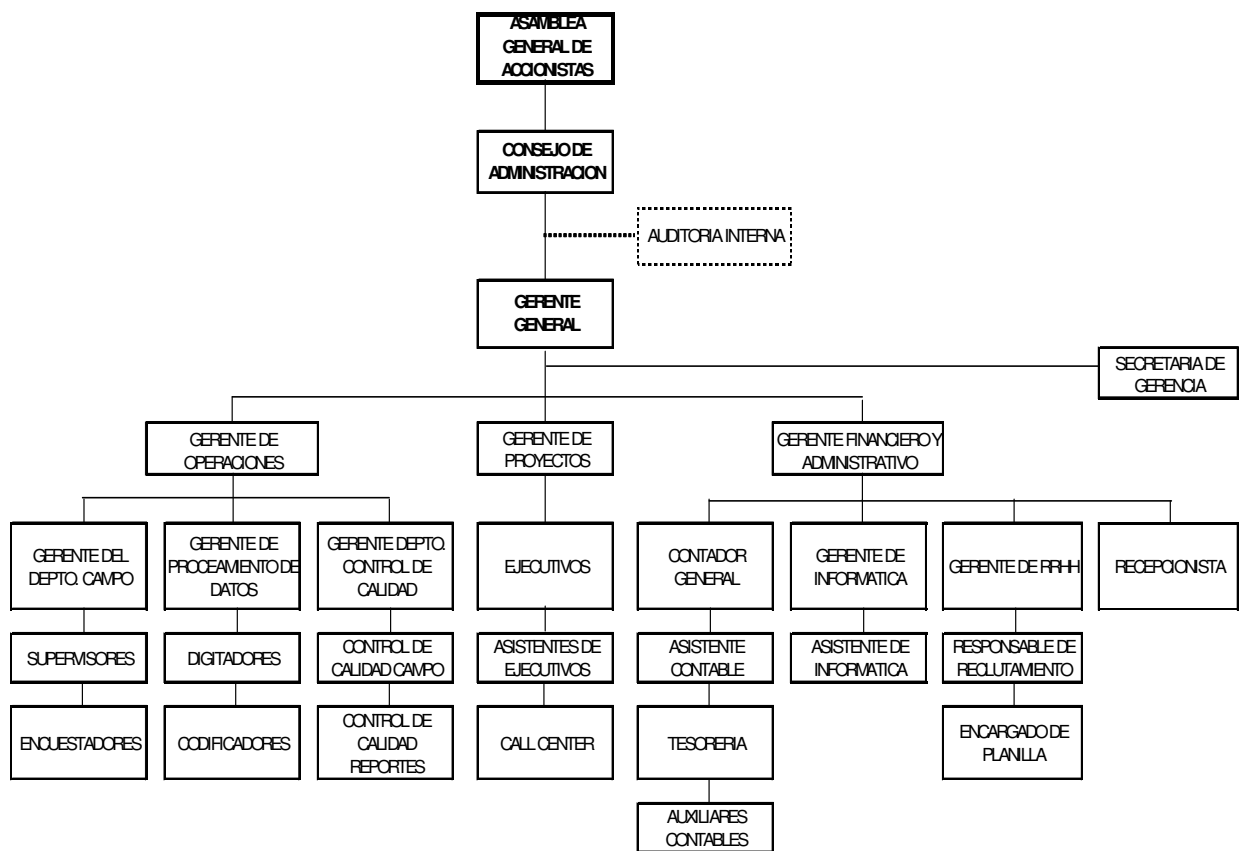
- Para la prestación de un servicio, se solicita que el cliente firme una propuesta en la cual se estipulan las condiciones de la prestación del servicio, el costo del proyecto y porcentajes de facturación inicial y final.
- Los estados financieros deben ser presentados al Gerente General en forma mensual con las integraciones de las principales cuentas en especial el movimiento de abonos por préstamos bancarios.
- La política de crédito de la entidad es conceder a sus clientes 30 días plazo y por montos que oscilan entre Q.10,000 y Q.200,000 máximo, en función de su capacidad de pago, previo análisis crediticio.

4.1.3 Estructura Organizativa

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A. cuenta con una estructura organizacional que tiene por finalidad coordinar las funciones y relaciones entre cada departamento para alcanzar las metas fijadas en la planificación de tareas. La máxima autoridad la constituye la Asamblea General de Accionistas, quienes convocan a una reunión anual durante el mes de abril. Asimismo, cuenta con un Consejo de Administración electo por la Asamblea General de Accionistas por un período de un año con derecho a reelección.

Adicional cuenta con una gerencia general y tres sub-gerencias quienes se reúnen semanalmente para informar y coordinar operaciones. Adicional cuenta con el apoyo de 20 empleados fijos y 50 personas sub-contratadas por proyecto. Esta empresa no cuenta con un organigrama es por ello que se propone el siguiente:

**SERVICIOS DE MERCADEO EN GUATEMALA, S. A.
ORGANIGRAMA**



Fuente: Organigrama propuesto para una empresa de servicios de investigación de mercado.

4.2 ESTADOS FINANCIEROS PROPORCIONADOS POR LA EMPRESA

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

- a) Balance general
- b) Estado de resultados
- c) Estado de flujo de efectivo
- d) Estado de cambios en el patrimonio
- e) Información complementaria

BALANCE GENERAL COMPARATIVO
Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.
 Al 31 de Diciembre 2008
 (Expresado en Quetzales)

a

ACTIVO	2008	2007
Activos no corrientes	2,902,106	3,169,484
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	2,902,106	3,169,484
Equipo de computación (Neto)	145,000	290,000
Inmueble (Neto)	2,722,913	2,838,430
Mobiliario y Equipo (Neto)	34,193	41,054
Activos corrientes	668,969	726,813
Clientes	209,831	260,500
Otros activos corrientes	122,622	105,808
Seguros anticipados	10,751	17,878
Licencia de Software anticipado	88,000	82,500
Anticipo proveedores por liquidar	23,871	5,430
Pagos de ISR 5%	57,210	70,955
IVA Crédito Fiscal	4,791	1,500
Caja y Bancos	274,515	288,050
TOTAL ACTIVOS	3,571,074	3,896,298
PASIVO Y CAPITAL		
Patrimonio		
Capital Suscrito y Pagado	1,000,000	1,000,000
Reserva Legal	60,119	49,418
Ganancias Acumuladas	524,701	625,074
Resultado del Ejercicio	203,323	418,627
TOTAL PATRIMONIO	1,788,143	2,093,119
Pasivos no corrientes	1,336,470	1,330,439
Préstamo Bancario a Largo Plazo	248,000	322,667
Cuentas por Pagar a Accionistas	608,800	512,800
Provisión para Indemnización	479,670	494,972
Pasivos corrientes	446,461	472,740
Préstamo Bancario a Corto Plazo	100,000	100,000
Proveedores	183,000	192,735
ISR anual por pagar	62,300	77,295
Provisión para Prestaciones Laborales	101,161	102,710
TOTAL PASIVO	1,782,931	1,803,179
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,571,074	3,896,298

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO**Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.**

Del 01 de Enero 2007 al 31 de Diciembre 2008

(Expresado en Quetzales)

b

	2008	2007
Ingresos por servicios (Netos)	1,246,000	1,545,900
Costos de los servicios prestados	463,371	510,810
Costos por Servicio al Cliente	80,541	90,533
Costos por Campo	258,706	280,645
Costos por Procesamiento de Datos	45,078	50,645
Costos por Reporte y Análisis	16,982	20,967
Costos por Dirección	27,124	31,320
Costos por Asesoría Técnica	34,940	36,700
Utilidad Bruta	782,629	1,035,090
Gastos de Administración	461,580	462,987
Gastos de Administración	106,293	106,336
Gastos por Servicios en Software	26,291	28,500
Depreciación de Bienes Muebles e Inmuebles	275,407	273,801
Otros Gastos Funcionamiento	53,589	54,350
Ganancia en Operación	321,049	572,103
Gastos y Productos Financieros	(44,725)	(54,149)
Intereses percibidos	3,275	1,852
Intereses gasto por préstamos Bancarios	(48,000)	(56,000)
Ganancia antes de Impuestos	276,324	517,955
Impuesto Sobre la Renta	62,300	77,295
Reserva Legal	10,701	22,033
Ganancia Neta	203,323	418,627

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO COMPARATIVO

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Del 01 de Enero 2007 al 31 de Diciembre 2008

(Expresado en Quetzales)

C

	2008	2007
Flujo de Efectivo de las actividades de Operación		
Ganancia neta del ejercicio	203,323	418,627
Conciliación entre la ganancia neta con el efectivo neto provisto por las actividades de operación		
Depreciaciones y amortizaciones	275,407	273,801
Reserva Legal	10,701	22,033
Cambios netos en activos y pasivos:		
Disminución (Aumento) en clientes	50,669	(10,140)
(Aumento) Disminución en IVA Crédito Fiscal	(3,291)	800
Disminución en Pagos ISR 5%	13,745	1,233
(Aumento) Disminución en Otros Activos Corrientes	(16,813)	9,359
Disminución Impuestos por pagar	(14,995)	(3,014)
Disminución en Proveedores	(9,735)	(80,107)
Disminución en Provisión Prestaciones Laborales	(1,549)	(61,765)
(Disminución) Aumento en Provisión para Indemnización	(15,302)	108,807
Efectivo neto provisto por actividades de operación	492,160	679,634
Flujo de efectivo de las actividades de inversión		
Adquisición de Propiedad, Planta y Equipo	(8,028)	(6,018)
Efectivo neto usado en actividades de inversión	(8,028)	(6,018)
Flujo de efectivo de las actividades de financiamiento		
Dividendos pagados a los propietarios	(519,000)	(952,000)
Disminución en Cuenta por pagar Accionistas	96,000	12,000
(Disminución) Aumento Préstamo Bancario a Largo Plazo	(74,667)	322,667
(Disminución) Préstamo Bancario a Corto Plazo	-	(71,733)
Efectivo neto usado en actividades de financiamiento	(497,667)	(689,066)
Disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo	(13,535)	(15,450)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio	288,050	303,500
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del ejercicio	274,515	288,050

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO
Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

d

Al 31 de Diciembre 2008
 (Expresado en Quetzales)

	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	RESERVA LEGAL	UTILIDADES ACUMULADAS	TOTAL
Saldo al 31 de Diciembre del 2006	1,000,000	27,385	1,577,074	2,604,459
Ganancia del Ejercicio			418,627	418,627
Reserva Legal		22,033		22,033
Pago Dividendos			(952,000)	(952,000)
Saldo al 31 de Diciembre del 2007	1,000,000	49,418	1,043,701	2,093,119
Ganancia del Ejercicio			203,323	203,323
Reserva Legal		10,701		10,701
Pago Dividendos			(519,000)	(519,000)
Saldo al 31 de Diciembre del 2008	1,000,000	60,119	728,024	1,788,143

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

1. Principales Políticas Contables

Base Contable y de Medición

Los estados financieros de la empresa han sido preparados sobre la base contable de acumulación o del devengo, que reconoce las transacciones y demás sucesos económicos cuando ocurren y no cuando se recibe o paga efectivo u otro medio equivalente.

Efectivo y Equivalentes de Efectivo

La empresa considera como efectivo y equivalentes de efectivo, los montos en caja y bancos, así como los instrumentos financieros a la vista y otros valores de alta liquidez, con un vencimiento original, de tres meses o menos, que son fácilmente convertibles en efectivo y que no tienen restricciones para su utilización.

Propiedad, Planta y Equipo

Las inversiones en activos fijos se registran a su costo de adquisición y se deprecian por el método lineal de acuerdo a los porcentajes máximos establecidos por la Ley del Impuesto Sobre la Renta Dto.26-92 (Ver punto 2 Pág. 92)

Cuentas por Cobrar

La empresa tiene la política de otorgar 30 días de crédito a partir de la fecha de emisión de la factura.

Provisión para cuentas dudosas

La empresa registra una provisión para cuentas incobrables al 3% sobre el saldo de clientes.

Indemnizaciones

La empresa tiene la política de pagar indemnización universal a sus empleados al concluir la relación laboral. Registra una provisión equivalente al 8.33% sobre los sueldos pagados durante el año.

Impuestos

El Impuesto Sobre la Renta se calcula y cancela de acuerdo a las estipulaciones de las leyes vigentes en el país de Guatemala. La empresa se encuentra afecta a pagos en el régimen general del 5% sobre los ingresos según lo establece el artículo 44 y 44 A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta Dto.26-92.

2. Propiedad, Planta y Equipo

El detalle de esta cuenta es el siguiente:

	2008	2007
Equipo de computación	435,000	435,000
Inmuebles	3,300,500	3,300,500
Mobiliario y Equipo	74,446	66,418
Total costo	3,809,946	3,801,918
(-) Depreciación acumulada	(907,840)	(632,434)
Valor neto	Q 2,902,106	Q 3,169,484

3. Capital

El capital autorizado de la empresa está representado por 10,000 acciones con un valor nominal de Q.100.00 cada una. El total de estas acciones se encuentran suscritas y pagadas.

Es mandato por el Código de Comercio de Guatemala, que la reserva legal sea incrementada cada año en un 5% de la ganancia neta, la cual no puede ser distribuida entre los socios. Esta puede ser capitalizada cuando exceda en un 15% del capital pagado.

4. Préstamo Bancario

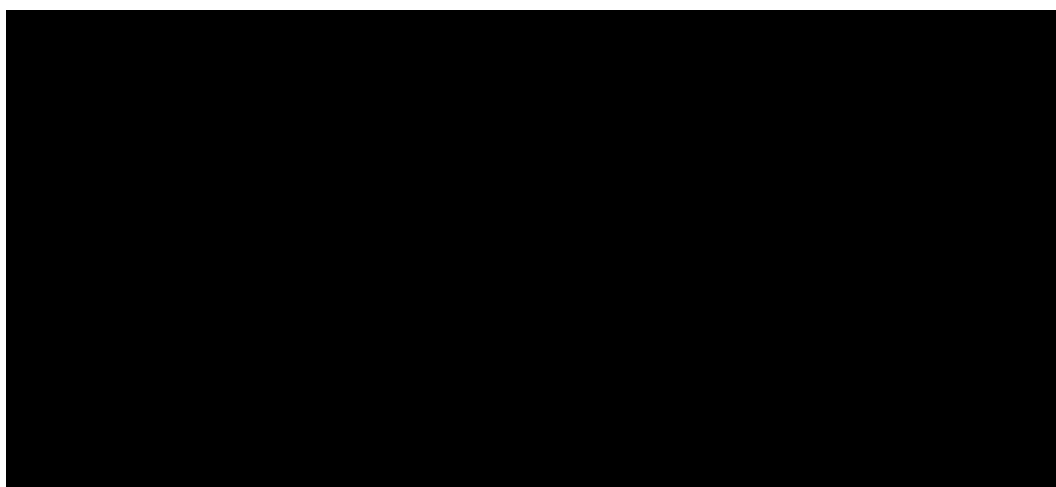
El detalle de esta cuenta es el siguiente:

	2008	2007
Capital por préstamo bancario	400,000	466,667
(+) Intereses Bancarios	48,000	56,000
(-) Pagos	(100,000)	(100,000)
Préstamo bancario por pagar	Q 348,000	Q 422,667
A corto Plazo	100,000	100,000
A largo Plazo	248,000	322,667

El préstamo bancario fue obtenido el 3 de mayo del año 2007 y genera costos financieros del 12% de interés anual.

5. Impuesto Sobre la Renta

A continuación se muestra la comparación del cálculo del Impuesto Sobre la Renta en cada año:



Derivado del análisis anterior, el régimen general del 5% en el cual se encuentra inscrita esta empresa es el adecuado. El margen de utilidad sirve para determinar cual es el régimen más conveniente para las empresas. Esta empresa obtiene un margen de utilidad superior al 16%, es por ello que obtiene un mayor beneficio como contribuyente del régimen general que estando inscrito en el régimen optativo.

4.3 PAPELES DE TRABAJO DEL CONSULTOR

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

(Cifras en Quetzales)

	DESCRIPCION	REF	PAGINA
4.3.1	Planeación de la consultoría	PC	96
4.3.2	Método de Análisis Financiero Vertical:		
4.3.2.1	Aplicación de Porcentajes Integrales (Parciales)	A-1	98
4.3.2.2	Aplicación de Porcentajes Integrales (Totales)	A-2	100
4.3.2.3	Aplicación de Razones Simples	A-3	102
4.3.2.4	Aplicación de Razones Estándar	A-4	108
4.3.3	Método de Análisis Financiero Horizontal:		
4.3.3.1	Aplicación de Aumentos y Disminuciones Balance General	B-1	111
4.3.3.2	Aplicación de Aumentos y Disminuciones Estado de Resultados	B-2	113
4.3.3.3	Método de Tendencias	B-3	115
4.3.4	Control Presupuestal	C-1	117
4.3.5	Análisis del Flujo de Efectivo	D-1	119
4.3.6	Análisis del Punto de Equilibrio	E-1	121

		P. T.	PC
Hecho por :	S.P.	Fecha:	26/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	26/04/2009

4.3.1 Planeación de la Consultoría

Por tratarse de un trabajo de consultoría en el cual contratan al auditor (consultor) para efectuar el análisis e interpretación de estados financieros de una entidad, no se pretende cumplir con todo el proceso básico de una planeación de auditoría como lo establecen las NIA's (Normas Internacionales de Auditoría) NIA 200 objetivo y principios generales que gobiernan una auditoría de estados financieros, NIA 300 planeación de una auditoría de estados financieros; sino hacer un plan según NIA 315 que proporciona los lineamientos para el entendimiento de la entidad y su entorno y evaluación de los riesgos de representación errónea de importancia relativa. Esto permite determinar los tipos de análisis que se realizarán, el personal participante y el presupuesto de tiempo.

1. DEFINICIÓN DE METODOLOGÍA A UTILIZAR

Para el análisis de la información financiera se utilizarán los siguientes métodos:

- Método de análisis financiero vertical a través de la aplicación de porcentajes integrales parciales, totales y de razones simples.
- Método de análisis financiero horizontal con la aplicación de aumentos y disminuciones en el balance general y en el estado de resultados y el método de tendencias.
- Control presupuestal
- Análisis del flujo de efectivo
- Análisis del punto de equilibrio

2. PERSONAL PARTICIPANTE Y PRESUPUESTO DE TIEMPO

Con base al conocimiento del entorno de la entidad, se consideró necesario que el personal a participar y el presupuesto de tiempo sea el siguiente:

Puesto	Nombre del Auditor	Horas Presupuestadas
Supervisor	Lic. Moises Sapón	40
Encargado	Sandra Pérez	80
Asistente	Angelica de León	80
		<hr/>
		200
		<hr/>

		P. T.	A-1
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

4.3.2 Análisis Financiero Vertical

4.3.2.1 Método de Porcentajes Integrales (Parciales)

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 Diciembre 2008
(Expresado en Quetzales)

ACTIVO		% PARCIAL		% TOTAL
Activo no corriente			2,902,106	100%
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)				
Equipo de computación (Neto)	145,000	5%		
Inmueble (Neto)	2,722,913	94%		
Mobiliario y Equipo (Neto)	34,193	1%		
Activo corriente			668,969	100%
Ciéntes	209,831	31%		
Otros activos corrientes	122,622	18%		
Pagos de ISR 5%	57,210	9%		
IVA Crédito Fiscal	4,791	1%		
Caja y Bancos	274,515	41%		
TOTAL ACTIVO			3,571,074	
PASIVO Y CAPITAL				
Patrimonio			1,788,143	100%
Capital Suscrito y Pagado	1,000,000	56%		
Reserva Legal	60,119	3%		
Ganancias por Distribuir	524,701	29%		
Resultado del Ejercicio	203,323	11%		
Pasivo no corriente			1,336,470	100%
Préstamo Bancario a Largo Plazo	248,000	19%		
Cuentas por Pagar a Accionistas	608,800	46%		
Provisión para Indemnización	479,670	36%		
Pasivo corriente			446,461	100%
Préstamo Bancario a Corto Plazo	100,000	22%		
Proveedores	183,000	41%		
Impuesto sobre la Renta por Pagar	62,300	14%		
Provisión para Prestaciones Laborales	101,161	23%		
TOTAL PASIVO			1,782,931	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			3,571,074	

1. ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE PORCENTAJES INTEGRALES PARCIALES

En este método de análisis, se considera cada rubro como un 100%, así por ej.: en el activo, el no corriente es un 100% y el corriente otro 100% y cada cuenta de este componente estará valuado parcialmente. Es así que podemos analizar los rubros más importantes dentro de cada apartado del estado financiero así:

- En el activo no corriente el 100% está representado por propiedad, planta y equipo, del cual el 94% lo constituye el inmueble.
- En el activo corriente el 41% está integrado por caja y bancos y un 31% por clientes. Se recomienda que los remanentes de efectivo que no se usan como parte de de las operaciones del negocio, sean utilizados para el pago de préstamos y disminuir la carga de intereses bancarios.
- En el pasivo no corriente el saldo de cuentas por pagar a accionistas representa un 46% por lo que se recomienda capitalizar estos aportes adicionales.
- En el pasivo corriente el 41% lo representa la cuenta por pagar a proveedores, lo cual significa que se están aprovechando las líneas de crédito.

		P. T.	A-2
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

Análisis Financiero Vertical

4.3.2.2 Método de Porcentajes Integrales (Totales)

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 Diciembre 2008
(Expresado en Quetzales)

ACTIVO		% PARCIAL		% TOTAL
Activo No Corriente			2,902,106	81%
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	2,902,106	81%		
Activo Corriente			668,969	19%
Clientes	209,831	6%		
Otros activos corrientes	122,622	3%		
Pagos de ISR 5%	57,210	2%		
IVA Crédito Fiscal	4,791	0%		
Caja y Bancos	274,515	8%		
TOTAL ACTIVOS			3,571,074	100%
PASIVO Y CAPITAL				
Patrimonio			1,788,143	50%
Capital Suscrito y Pagado	1,000,000	28%		
Reserva Legal	60,119	2%		
Ganancias por Distribuir	524,701	15%		
Resultado del Ejercicio	203,323	6%		
Pasivo no corriente			1,336,470	37%
Préstamo Bancario a Largo Plazo	248,000	7%		
Cuentas por Pagar a Accionistas	608,800	17%		
Provisión para Indemnización	479,670	13%		
Pasivo corriente			446,461	13%
Préstamo Bancario a Corto Plazo	100,000	3%		
Proveedores	183,000	5%		
Impuesto sobre la Renta por Pagar	62,300	2%		
Provisión para Prestaciones Laborales	101,161	3%		
TOTAL PASIVO			1,782,931	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			3,571,074	100%

2. ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE PORCENTAJES INTEGRALES TOTALES

A diferencia del análisis de porcentajes integrales parciales, éste valúa cada cuenta respecto al total del activo y respecto al total de pasivo, los rubros más importantes son los siguientes:

- En el activo, el rubro que conforman el 81% es la propiedad, planta y equipo, seguido por caja y bancos con un 8% y clientes con 6%.
- Del total del pasivo y patrimonio, el 50% corresponde al patrimonio, seguido por las cuentas por pagar a los accionistas que representan un 17% y representa aportes adicionales. Se sugiere capitalizar estos aportes adicionales y con ello incrementar el capital.
- Asimismo, las provisiones para indemnización y para otras prestaciones laborales en conjunto representan un 16% del total del pasivo y capital. Con esto se comprueba que la carga laboral es alta.

		P. T.	A-3
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

Análisis Financiero Vertical

4.3.2.3 Razones Simples

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

1. Razones de Solvencia

RAZÓN DE SOLVENCIA

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{Q668,969}{Q446,461} = 1.49838$$

Este indicador significa que la empresa tiene un adecuado nivel de solvencia, ya que sus activos corrientes son 1.498 veces mayor que sus obligaciones a corto plazo, es decir que la empresa puede pagar sus pasivos corrientes en su totalidad; aún así se quedaría con un remanente de Q.0.49 por cada Q.1 de deuda.

RAZÓN DE SOLVENCIA INMEDIATA

$$\frac{\text{Efectivo + Valores Negociables}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{Q274,515}{Q446,461} = 0.61487$$

Este índice se refiere a que la empresa dispone de Q.0.61 por cada Q.1 de deuda a corto plazo, esto indica que no puede cubrir sus deudas de forma inmediata y de ser necesario tendría que recurrir al resto de sus activos corrientes. Se recomienda agilizar la recuperación de la cartera crediticia.

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Corriente (-) Pasivo Corriente

$$Q668,969 \quad (-) \quad Q446,461 \quad = \quad Q222,508$$

Estos Q.222,508 son los recursos con que cuenta la empresa para funcionamiento. En este caso se dispone de un adecuado capital de trabajo para operaciones de la empresa, sin embargo éstas pueden verse afectadas por un alto pasivo corriente. Se recomienda efectuar el pago de deudas a corto plazo con los recursos provenientes de la recuperación de la cartera. De esta forma la empresa obtendrá un mayor beneficio.

2. Razones de Estabilidad**RAZÓN DE ESTABILIDAD**

$$\frac{\text{Activo No Corriente (Activo Fijo)}}{\text{Pasivos No Corrientes}} = \frac{Q2,902,106}{Q1,336,470} = \boxed{2.1715}$$

Este indicador muestra un adecuado grado de protección a los acreedores. Asimismo permite cuantificar la proporción que ha sido financiada por medio de pasivos.

RAZÓN DE PROPIEDAD

$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos Totales}} = \frac{Q1,788,143}{Q3,571,074} = \boxed{0.50073}$$

Este indicador muestra que proporción de la inversión ha sido financiada con capital de los socios, por ende, por cada quetzal invertido en la empresa Q.0.50

pertenecen a los dueños lo que implica que el endeudamiento externo es menor al interno. Se recomienda aprovechar créditos con proveedores y acreedores.

RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO

$$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} = \frac{Q1,782,931}{Q3,571,074} = 0.49927$$

Este indicador nos permite establecer la participación de los acreedores en el financiamiento de las operaciones de la empresa. En este caso el endeudamiento de la compañía fue tanto con capital interno como externo, porque el 50% de los activos están comprometidos para cancelar deudas. Deben revisarse las políticas de pago a los acreedores y proveedores, quienes en este caso se encuentran respaldados. Se recomienda revisar las líneas de crédito y aprovechar créditos con los proveedores para obtener mayores beneficios al utilizar capital ajeno.

RAZÓN DE SOLIDEZ

$$\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Pasivos Totales}} = \frac{Q3,571,074}{Q1,782,931} = 2.00292$$

Este indicador presenta la relación entre el activo total y el pasivo total lo que se traduce a la capacidad de pago tanto a corto como a largo plazo. La relación indica que la empresa cuenta con Q.2.00 para cubrir cada Q.1 de deuda total. Con lo anterior podemos indicar que esta empresa tiene solidez, a su vez solvencia de acuerdo al punto No.1 (Ver Pág.102).

3. Razones de Rentabilidad

RAZÓN DE RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\text{Q203,323}}{\text{Q1,788,143}} = 0.1137$$

Este indicador nos muestra el beneficio que los inversionistas están obteniendo. Se recomienda medir mensualmente el rendimiento alcanzado y compararlo contra el presupuesto aprobado y establecer variaciones, esto permitirá obtener el rendimiento estimado al inicio del año.

RAZÓN DE LA UTILIDAD BRUTA

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\text{Q782,629}}{\text{Q1,246,000}} = 0.6281$$

Este indicador señala que del ingreso por prestación de servicios se dispone 63% para cubrir gastos operativos. Entre los gastos operativos se incluyen todos aquellos que no están directamente relacionados con los estudios y por los cuales no se generan ingresos, tales como sueldos administrativos, mantenimiento y funcionamiento, etc.

Se recomienda mantener bajos los gastos fijos y continuar con gastos variables que se puedan cobrar proporcionalmente en cada estudio. Esto permitirá recuperar los desembolsos ocasionados.

RAZÓN DE RENTABILIDAD DE INVERSIÓN

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} = \frac{Q203,323}{Q3,571,074} = 0.05694$$

Este indicador muestra la eficiencia con la que la empresa utiliza sus recursos. En este caso, el índice es aceptable comparado con las tasas que ofrecen instituciones bancarias por inversiones. Se recomienda aprovechar al máximo los recursos disponibles.

MARGEN DE UTILIDAD NETA

$$\frac{\text{Utilidad Neta en Ventas}}{\text{Ventas Netas}} =$$

2008	$\frac{Q203,323}{Q1,246,000} = 0.1632$
2007	$\frac{Q418,627}{Q1,545,900} = 0.2708$

Al realizar este análisis y comparar dos años consecutivos se puede determinar una disminución del margen de utilidad neta, esto se debe a una disminución en ventas del 19% sin embargo, los costos no disminuyeron proporcionalmente sino únicamente disminuyeron en un 6% lo cual indica que la empresa mantiene un alto índice de costos y gastos fijos. Se recomienda realizar una revisión de los costos fijos y convertirlos en variables para ser más eficientes y competitivos con lo cual se obtendrá un margen neto en ventas más estable en los diferentes períodos.

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA

$$\frac{\text{Utilidad en Operación}}{\text{Ventas}} = \frac{Q321,049}{Q1,246,000} = \boxed{0.2577}$$

Este indicador muestra que la empresa obtuvo al final del año 2008 un 26% de margen de utilidad después de sus operaciones ordinarias. Se recomienda manejar el control presupuestario para verificar mensualmente si alcanza el margen de utilidad estimado.

4. Razones de Actividad**ÍNDICE DE PLAZO MEDIO DE COBRANZA**

$$\begin{aligned} \text{Rotación de} & \quad \frac{\text{Ventas Netas (Crédito)}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \\ \text{Cuentas x C:} & \quad \frac{Q1,246,000}{Q209,831} = \boxed{5.9381} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Plazo Medio de} & \quad \frac{360 \text{ ó } 365}{\text{Rotación de Cuentas x Cobrar}} \\ \text{Cobranza:} & \quad \frac{365}{5.94} = \boxed{61.467} \text{ Dias} \end{aligned}$$

De acuerdo al resultado de este indicador, 61 días es el plazo promedio que se tarda en recuperar el pago respectivo por una cuenta, mientras que las condiciones de crédito en la empresa son de 30 días. Se recomienda agilizar la gestión de cobro y realizar un análisis mensual del saldo de la cuenta por cobrar para evitar que el plazo de recuperación sea superior al establecido. De esta forma se dispondrá del efectivo para operaciones y se disminuye el riesgo de no obtener el pago de un servicio con saldo muy antiguo.

		P. T.	A-4
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

Análisis Financiero Vertical

4.3.2.4 Razones Estándar

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

1. Razones de Solvencia

CONCEPTO	2006	2007	2008
1 Activo corriente	743,515	726,813	668,969
2 Ventas	1,606,173	1,545,900	1,246,000
3 Pasivo corriente	689,359	472,740	446,461
4 Activo total	4,180,783	3,896,298	3,571,074
5 Pasivo total	1,576,324	1,803,179	1,782,931
6 Utilidad neta	520,320	418,627	203,323

RAZONES ESTÁNDAR

Solvencia	1.08	1.54	1.50
Endeudamiento	0.38	0.46	0.50
Rotación activo	0.38	0.40	0.35
Rentabilidad en Ventas	0.32	0.27	0.16
Solidez	2.65	2.16	2.00

PROMEDIO ARITMÉTICO

$$\bar{x} = \frac{\sum \text{de términos}}{\text{Número de términos}}$$

Solvencia:	$\frac{4.11}{3}$	=	<input type="text" value="1.37"/>
------------	------------------	---	-----------------------------------

Endeudamiento:	$\frac{1.34}{3}$	=	<input type="text" value="0.45"/>
----------------	------------------	---	-----------------------------------

Rotación activo:	$\frac{1.13}{3}$	=	<input type="text" value="0.38"/>
------------------	------------------	---	-----------------------------------

Rentabilidad en ventas:	$\frac{0.76}{3}$	=	<input type="text" value="0.25"/>
-------------------------	------------------	---	-----------------------------------

Solidez:	$\frac{6.82}{3}$	=	<input type="text" value="2.27"/>
----------	------------------	---	-----------------------------------

MEDIANA

$$Md = \frac{\text{Número de términos} + 1}{2}$$

$\frac{4}{2}$	=	2
		<input type="text" value="Año 2007"/>

Solvencia	<input type="text" value="1.54"/>
-----------	-----------------------------------

Endeudamiento	<input type="text" value="0.46"/>
---------------	-----------------------------------

Rotación activo	<input type="text" value="0.40"/>
-----------------	-----------------------------------

Rentabilidad en ventas	<input type="text" value="0.27"/>
------------------------	-----------------------------------

Solidez	<input type="text" value="2.16"/>
---------	-----------------------------------

PROMEDIO GEOMÉTRICO

$$Mg = \sqrt[n]{(t1)(t2)(t3)(t...)(tn)}$$

$$\text{Solvencia: } \sqrt[3]{2.485} = \boxed{1.35}$$

$$\text{Endeudamiento: } \sqrt[3]{0.087} = \boxed{0.44}$$

$$\text{Rotación activo: } \sqrt[3]{0.053} = \boxed{0.38}$$

$$\text{Rentabilidad en ventas: } \sqrt[3]{0.014} = \boxed{0.24}$$

$$\text{Solidez: } \sqrt[3]{11.479} = \boxed{2.26}$$

PROMEDIO ARMÓNICO

$$Ma = \frac{\text{Número de términos}}{\sum \frac{1}{t}}$$

$$\text{Solvencia: } \frac{3}{2.2449769} = \boxed{1.34}$$

$$\text{Endeudamiento: } \frac{3}{6.81595334} = \boxed{0.44}$$

$$\text{Rotación activo: } \frac{3}{7.9893848} = \boxed{0.38}$$

$$\text{Rentabilidad en ventas: } \frac{3}{12.9078576} = \boxed{0.23}$$

$$\text{Solidez: } \frac{3}{1.33910344} = \boxed{2.24}$$

		P. T.	B-1
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

4.3.3 Análisis Financiero Horizontal

4.3.3.1 Método de Aumentos y Disminuciones (Balance General)

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 Diciembre 2008
(Expresado en Quetzales)

BASE

ACTIVO	ANO 2008	ANO 2007	VARIACIÓN	% DE VARIACIÓN
Activo no corriente	2,902,106	3,169,484		
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	2,902,106	3,169,484	(267,379)	-8%
Activo corriente	668,969	726,813		
Clientes	209,831	260,500	(50,669)	-19%
Otros activos corrientes	122,622	105,808	16,813	16%
Pagos de ISR 5%	57,210	70,955	(13,745)	-19%
IVA Crédito Fiscal	4,791	1,500	3,291	2.19%
Caja y Bancos	274,515	288,050	(13,535)	-5%
TOTAL ACTIVO	3,571,074	3,896,298		
PASIVO Y CAPITAL				
Patrimonio	1,788,143	2,093,119		
Capital Suscrito y Pagado	1,000,000	1,000,000	-	0%
Reserva Legal	60,119	49,418	10,701	22%
Ganancias por Distribuir	524,701	625,074	(100,373)	-16%
Resultado del Ejercicio	203,323	418,627	(215,304)	-51%
Pasivo no corriente	1,336,470	1,330,439		
Préstamo Bancario a Largo Plazo	248,000	322,667	(74,667)	-23%
Cuentas por Pagar a Accionistas	608,800	512,800	96,000	19%
Provisión para Indemnización	479,670	494,972	(15,302)	-3%
Pasivo corriente	446,461	472,740		
Préstamo Bancario a Corto Plazo	100,000	100,000	-	0%
Proveedores	183,000	192,735	(9,735)	-5%
Impuesto Sobre la Renta por Pagar	62,300	77,295	(14,995)	-19%
Provisión para Prestaciones Laborales	101,161	102,710	(1,549)	-2%
TOTAL PASIVO	1,782,931	1,803,179		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,571,074	3,896,298		

1. ANÁLISIS DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES EN EL BALANCE GENERAL

Respecto a la naturaleza de las partes comparadas se puede observar lo siguiente:

- Propiedad, planta y equipo disminuyó 8% respecto al monto del año anterior, sin embargo esta variación corresponde a la depreciación del período y considera una adquisición de mobiliario y equipo.
- Caja y Bancos mantiene un saldo similar respecto al año anterior con una disminución del 5%. Se debe manejar un saldo para operaciones y el exceso debe utilizarse para efectuar el pago de préstamo bancario.
- El saldo de clientes disminuyó un 19% respecto al año 2007. Esto debido a varios factores entre ellos el más importante se debió a la disminución en la prestación de servicios, sin embargo se ha verificado que la recuperación crediticia es lenta y que existe saldos pendientes con antigüedad mayor al establecido por la empresa.
- En el rubro del IVA crédito fiscal se registró un aumento. Este incremento se debió a la sub-contratación de personal a través de la modalidad de facturación durante el 2008.

		P. T.	B-2
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

Análisis Financiero Horizontal

4.3.3.2 Método de Aumentos y Disminuciones (Estado de Resultados)

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Del 01 de Enero 2007 al 31 Diciembre 2008

(Expresado en Quetzales)

	2008	2007	VARIACION	% DE VARIACION
Ingresos por Servicios (Netos)	1,246,000	1,545,900	(299,900)	-19%
Costos de los servicios prestados	463,371	510,810	(47,439)	-9%
Costos por Servicio al Cliente	80,541	90,533	(9,992)	-11%
Costos por Campo	258,706	280,645	(21,939)	-8%
Costos por Procesamiento de Datos	45,078	50,645	(5,567)	-11%
Costos por Reporte y Análisis	16,982	20,967	(3,985)	-19%
Costos por Dirección	27,124	31,320	(4,196)	-13%
Costos por Asesoría Técnica	34,940	36,700	(1,760)	-5%
Utilidad Bruta	782,629	1,035,090	(252,461)	-24%
Gastos de Administración	461,580	462,987	(1,407)	0%
Gastos de Administración	106,293	106,336	(43)	0%
Gastos por Servicios en Software	26,291	28,500	(2,209)	-8%
Depreciación de Bienes Muebles e Inmuebles	275,407	273,801	1,606	1%
Otros Gastos Funcionamiento	53,589	54,350	(761)	-1%
Ganancia en Operación	321,049	572,103	(251,054)	-44%
Productos Financieros	(44,725)	(54,149)	9,424	-17%
Intereses percibidos	3,275	1,852	1,424	77%
Intereses gasto por préstamos Bancarios	(48,000)	(56,000)	8,000	-14%
Ganancia antes de Impuestos	276,324	517,955	(241,630)	-47%
Impuesto sobre la Renta	62,300	77,295	(14,995)	-19%
Reserva Legal	10,701	22,033	(11,332)	-51%
Ganancia Neta	203,323	418,627	(215,304)	-51%

2. ANÁLISIS DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES EN EL ESTADO DE RESULTADOS

A través de la utilización de esta herramienta podemos identificar cuales son las áreas que mantienen saldos similares y las variaciones respecto a años anteriores:

- Los ingresos disminuyeron en un 19% por diversos factores siendo el principal, que los clientes han efectuado reducción en su presupuesto destinado a investigación de mercado.
- Los costos de los servicios prestados disminuyeron 9% y no proporcionalmente a las ventas bajo las cuales se encuentran directamente relacionados. Se recomienda verificar los costos reales vs. los costos presupuestados por proyecto, a fin de conocer la contribución real por proyecto, esto volverá a la empresa más eficiente y competitiva en precios.
- Los gastos de administración mantienen un saldo al cierre del 2008 similar a los del año 2007 y se sugiere realizar una revisión de los mismos.
- La ganancia neta del 2008 disminuyó 51% respecto a la obtenida durante el 2007, esto derivado, como se ha comentado anteriormente, a la disminución de ventas y a costos fijos que han mantenido cifras similares para los dos períodos. Se recomienda plantear nuevas estrategias por la prestación de servicios y mantener un estricto control de los costos que se encuentran directamente relacionados con los proyectos y verificación de los gastos administrativos.

		P. T.	B-3
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

Análisis Financiero Horizontal

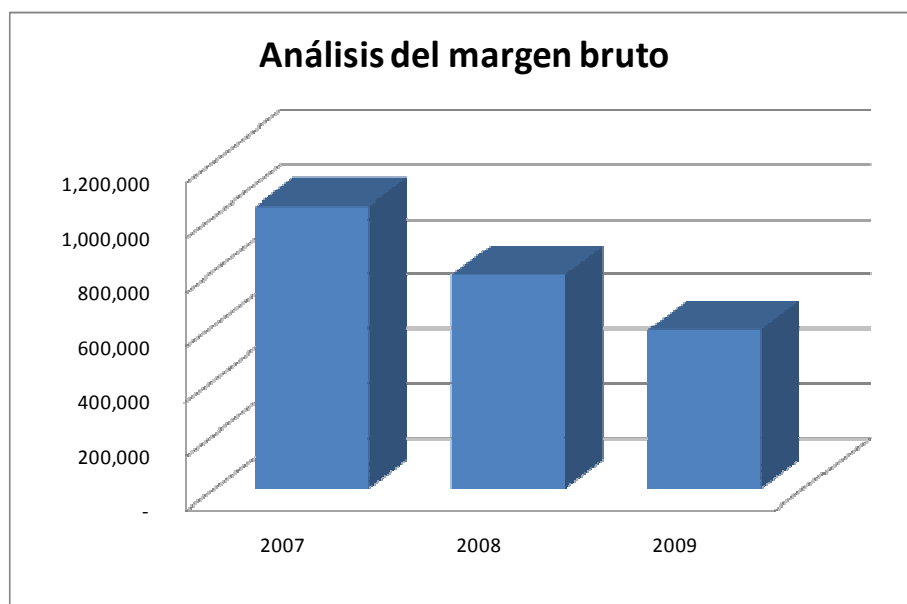
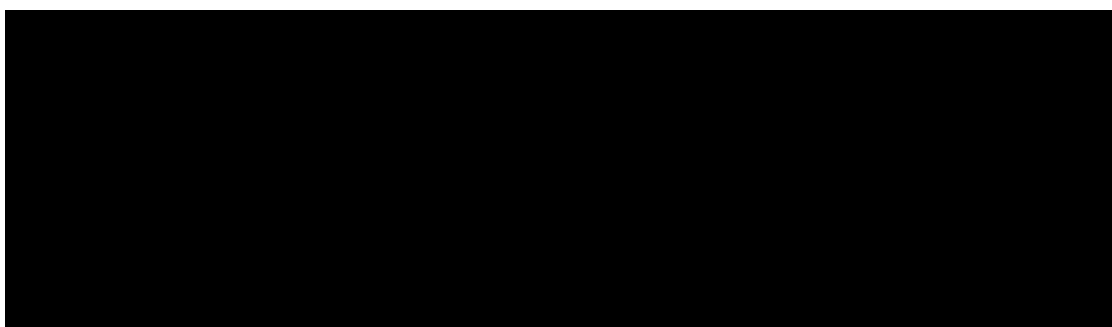
4.3.3.3 Método de Tendencias

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

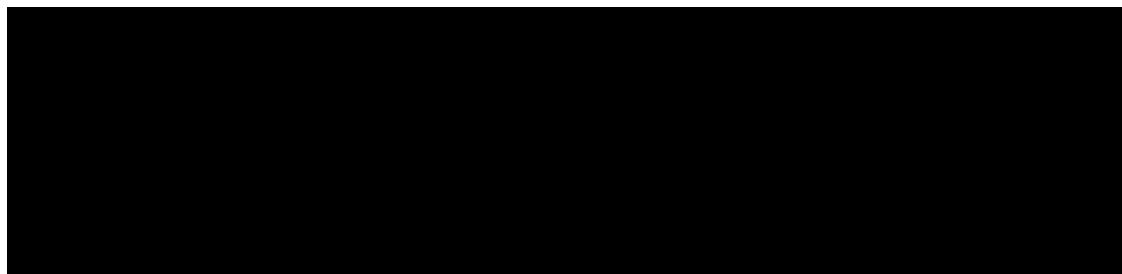
(Cifras en Quetzales)

1. ANÁLISIS DE LA TENDENCIA ANUAL DEL MARGEN BRUTO



Como se observa en la gráfica, existe una disminución en ventas del 19% y una disminución del 4% en el margen bruto del año 2008 respecto al año inmediato anterior. Si esta tendencia continua se esperaría una disminución en el margen bruto para el año 2009. Se recomienda evaluar los costos para disminuirlos y trabajar en una nueva estrategia de ventas.

2. ANÁLISIS DE LA TENDENCIA DE LA ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR



Se identifica que el saldo de cuentas por cobrar mantiene una tendencia similar para los dos años y mantiene una relación proporcional con las ventas. Se recomienda mejorar el manejo de las cuentas por cobrar llevándolas a tener un saldo con antigüedad no superior al estipulado por la administración que es de 30 días. Al obtener los recursos oportunamente pueden efectuarse el pago de deudas que ha contraído la empresa.

		P. T.	C-1
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

4.3.4 Control Presupuestal

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2007 y 2008 (Cifras en Quetzales)

PRESUPUESTO VS. REAL	AÑOS		2008		2007		2007	
	REAL	PRESUPUESTO	VARIACION	REAL	PRESUPUESTO	VARIACION	REAL	PRESUPUESTO
Ingresos por Servicios Cuantitativos	872,200	1,090,250	(218,050)	-20%	1,159,425	1,507,253	(347,828)	-23%
Ingresos por Servicios Cualitativos	373,800	467,250	(93,450)	-20%	386,475	502,418	(115,943)	-23%
DEPTO. DE SERVICIO AL CLIENTE								
Costo por diseño de cuestionario	12,081	12,685	(604)	-5%	13,580	14,938	(1,358)	-9%
Costo por reuniones y seguimiento	4,832	4,953	(121)	-2%	5,432	5,704	(272)	-5%
Costo revisión de cuadros	8,054	8,255	(201)	-2%	9,053	9,506	(453)	-5%
Costo análisis de resultados	12,887	13,209	(322)	-2%	14,485	15,210	(724)	-5%
Asesorías	16,914	15,222	1,691	11%	19,012	18,061	951	5%
Impresiones	6,443	5,477	966	18%	7,243	6,518	724	11%
Costo por elaboración de presentación	15,303	15,685	(383)	-2%	17,201	18,061	(860)	-5%
Costo por presentación de resultados	4,027	4,128	(101)	-2%	4,527	4,753	(226)	-5%
DEPTO. DE CAMPO								
Costo de Entrevistadores	85,373	87,507	(2,134)	-2%	92,613	97,243	(4,631)	-5%
Costos por Implementación	12,935	14,488	(1,552)	-11%	14,032	13,331	702	5%
Costos de Supervisión	25,871	29,751	(3,881)	-13%	28,065	29,468	(1,403)	-5%
Impresión de Cuestionarios	12,935	14,229	(1,294)	-9%	14,032	15,716	(1,684)	-11%
Costo de Moderación	51,741	53,035	(1,294)	-2%	56,129	58,935	(2,806)	-5%
Premios a participantes	31,045	32,597	(1,552)	-5%	33,677	35,698	(2,021)	-6%
Viaticos	38,806	42,686	(3,881)	-9%	42,097	50,516	(8,419)	-17%
PROCESAMIENTO DE DATOS								
Costo por Procesamiento	29,301	33,696	(4,395)	-13%	32,919	34,565	(1,646)	-5%
Costo por Control de Calidad	9,016	9,466	(451)	-5%	10,129	11,142	(1,013)	-9%
Impresiones	4,508	4,620	(113)	-2%	5,065	5,318	(253)	-5%
Otros costos	2,254	2,141	113	5%	2,532	2,659	(127)	-5%
OTROS COSTOS								
Costo de Reporte y Análisis	16,982	17,407	(425)	-2%	20,967	22,015	(1,048)	-5%
Honorarios de Dirección	27,124	28,480	(1,356)	-5%	31,320	34,452	(3,132)	-9%
Honorarios por Asesoría Técnica	34,940	36,687	(1,747)	-5%	36,700	40,370	(3,670)	-9%
GANANCIA BRUTA	782,629	1,071,095	(288,466)	-27%	1,035,090	1,465,490	(430,400)	-29%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN								
GASTOS ADMINISTRATIVOS								
Gastos de Administración	106,293	98,852	7,441	8%	106,336	95,702	10,634	11%
Gastos por Servicios en Software	26,291	24,976	1,315	5%	28,500	25,935	2,565	10%
Depreciación de Bienes Muebles e I.	275,407	275,407	0	0%	273,801	273,801	0	0%
Otros Gastos de Funcionamiento	53,589	66,986	(13,397)	-20%	54,350	57,068	(2,718)	-5%
GANANCIA EN OPERACIÓN	321,049	604,873	(283,823)	-47%	572,103	1,012,985	(440,881)	-44%
GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS								
Intereses Bancarios	3,275	3,603	(328)	-9%	1,852	1,944	(93)	-5%
Gastos Financieros	(48,000)	(48,000)	0	0%	(56,000)	(56,000)	0	0%
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS	276,324	560,475	(284,151)	-51%	517,955	958,929	(440,974)	-46%

CONTROL PRESUPUESTAL

A través de la utilización de este método se pueden identificar cuales son los rubros en donde no se cumple con el costo estimado.

- En el rubro de los ingresos, existe una variación del 23% en las ventas reales vs. lo presupuestado en el año 2007, esto debido a la disminución de contratación de servicios, y en el año 2008 no se alcanzaron las ventas presupuestadas por un 20% menor aun cuando lo estimado era menor a las ventas presupuestadas un año anterior.
- El margen bruto es similar tanto en el año 2007 como en el 2008, sin embargo los costos en los dos años no variaron por lo cual se recomienda mantener control respecto a los costos aprobados y tratar de tener la menor carga fija y que sean variables.
- La planificación estratégica será importante para alcanzar las ventas que se tienen estimadas para los años 2009. Es importante que la empresa alcance un crecimiento con beneficios lo cual lo obtendrá impulsando las ventas, fortaleciendo su personal corporativo y verificando lo ejecutado.

		P. T.	D-1
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

4.3.5 Análisis del Flujo de Efectivo

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

(Cifras en Quetzales)

	2008	2007	VARIACION
FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN			
Ganancia neta del ejercicio	203,323	418,627	(215,304)
Conciliación entre la ganancia neta con el efectivo neto provisto por las actividades de operación			
Depreciaciones y amortizaciones	275,407	273,801	1,606
Reserva Legal	10,701	22,033	(11,332)
Cambios netos en activos y pasivos:			
Disminución (Aumento) en clientes	50,669	(10,140)	60,809
(Aumento) Disminución en IVA Crédito Fiscal	(3,291)	800	(4,091)
Disminución en Pagos ISR 5%	13,745	1,233	12,512
(Aumento) Disminución en Otros Activos Corrientes	(16,813)	9,359	(26,172)
Disminución Impuestos por pagar	(14,995)	(3,014)	(11,981)
Disminución en Proveedores	(9,735)	(80,107)	70,372
Disminución en Provisión Prestaciones Laborales	(1,549)	(61,765)	60,216
(Disminución) Aumento en Provisión para Indemnización	(15,302)	108,807	(124,109)
Efectivo neto provisto por actividades de operación	492,160	679,634	(187,474)
FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN			
Adquisición de Propiedad, Planta y Equipo	(8,028)	(6,018)	(2,010)
Efectivo neto usado en actividades de inversión	(8,028)	(6,018)	(2,010)
FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO			
Dividendos pagados a los propietarios	(519,000)	(952,000)	433,000
Disminución en Cuenta por pagar Accionistas	96,000	12,000	84,000
(Disminución) Aumento Préstamo Bancario a Largo Plazo	(74,667)	322,667	(397,334)
(Disminución) Préstamo Bancario a Corto Plazo	-	(71,733)	71,733
Efectivo neto usado en actividades de financiamiento	(497,667)	(689,066)	191,399
Disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo	(13,535)	(15,450)	1,915
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio	288,050	303,500	(15,450)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del ejercicio	274,515	288,050	(13,535)

FLUJO DE EFECTIVO

A través de la comparación de los flujos de efectivo de dos años consecutivos se observan las siguientes variaciones:

- El efectivo provisto por actividades de operación, se debió a la recuperación de saldos en la cartera de clientes. Es indispensable que la empresa obtenga un efecto positivo en el efectivo por actividades de operación.
- Se recomienda que el efectivo provisto por actividades de operación sea utilizado para el pago de préstamos bancarios porque estos generan un gasto por intereses bancarios.
- El efectivo usado por actividades de inversión se utilizó para la adquisición de mobiliario y equipo durante el año.
- El efectivo usado por actividades de financiamiento, corresponde a dividendos pagados a los accionistas y por pago de préstamo bancario a largo plazo.

		P. T.	E-1
Hecho por :	S.P.	Fecha:	27/04/2009
Revisado por:	M.S.	Fecha:	29/04/2009

4.3.6 Punto de Equilibrio

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

(Cifras en Quetzales)

CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y GASTOS VARIABLES

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

(Expresado en Quetzales)

	GASTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
Honorarios por Servicio al Cliente		80,541.00	80,541
Honorarios por Servicio de Campo		258,706.00	258,706
Servicios de Procesamiento de Datos		45,078.00	45,078
Servicios de Reporte y Análisis		16,982.00	16,982
Servicios de Dirección		27,124.00	27,124
Honorarios por Asesoría Técnica		34,940.00	34,940
Gastos de Administración	106,293		106,293
Honorarios por Servicios en Software	26,291		26,291
Depreciación de Bienes Muebles e Inmuebles	275,407		275,407
Gastos de Mantenimiento y Funcionamiento	53,589		53,589
Saldo al 31 de Diciembre del 2008	Q 461,580	Q 463,371	Q 924,951

$$P. E. = 1 (-) \frac{\frac{GASTOS FIJOS}{COSTOS VARIABLES}}{VENTAS}$$

$$P. E. = 1 (-) \frac{\frac{461,580}{Q463,371}}{Q1,246,000}$$

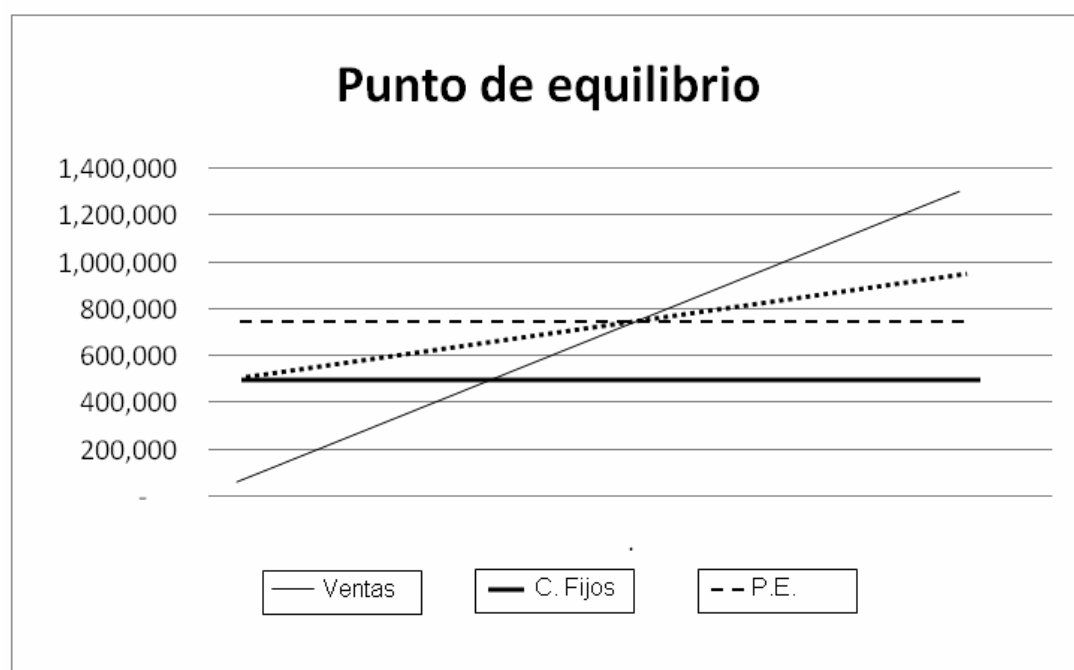
$$PUNTO DE EQUILIBRIO = \frac{Q461,580}{0.628113162} = Q734,867$$

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

(Cifras en Quetzales)

GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



De acuerdo a la aplicación de la fórmula, el punto de equilibrio es de Q.734,867 en ingresos por prestación de servicios, que representa el punto en donde la empresa no gana ni pierde, considerando gastos fijos por Q.461,580 incurridos durante el año 2008.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Al 31 de Diciembre 2008

		CASO 1		CASO 2		CASO 3		
	VALORES ACTUALES	AUMENTO COSTO VARIABLE		DISMINUCION DEL COSTO VARIABLE		AUMENTO EN VENTAS		
CELDA CAMBIANTES								
Variación en Costos Fijos	0%	0%		0%		0%		
Variación en Ventas	0%	0%		0%		5%		
Variación en Costo Variable	0%	10%		-10%		0%		
CELDA DE RESULTADO								
Costo Fijo	Q	461,580	Q	461,580	Q	461,580	Q	461,580
Ventas	Q	1,246,000	Q	1,246,000	Q	1,246,000	Q	1,308,300
Costo Variable	Q	463,371	Q	509,708	Q	417,034	Q	463,371
PE	Q	734,867	Q	781,114	Q	693,790	Q	714,716
Relación de variación				6.29%	-5.59%			-2.74%

De lo expuesto en el cuadro anterior se puede indicar:

Una disminución en el costo variable o un aumento en las ventas, mejoran el escenario del punto de equilibrio, generando su disminución, sin embargo solamente la disminución del costo variable es una aplicación eficiente en términos financieros, ya que un aumento en el precio de venta está condicionado a la oferta y demanda.

Por el contrario, un aumento en el costo variable, genera un incremento en el punto de equilibrio debido a una ineficiencia en el manejo de dichos costos. A través de la utilización de este método se pueden identificar cuales son los rubros en donde no se cumple con el costo estimado.

PUNTO DE EQUILIBRIO

- Estos Q.734,867 representan el nivel de ingresos en que la empresa no gana ni pierde. A la administración le será de importancia conocer esta cifra porque le dará el parámetro para evaluación de los objetivos trazados y cifras presupuestadas.
- Esta cifra es importante porque a partir de ella se puede verificar si los ingresos ya cubren los costos, además muestra las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o estén por debajo de esta cifra.

**4.4 INFORME DE CONSULTORÍA SOBRE ANÁLISIS E
INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS POR LOS
PERÍODOS COMPRENDIDOS DEL 01 DE ENERO AL 31
DICIEMBRE DEL 2007 Y 2008**

Informe de Resultados del Análisis Financiero Aplicados por
Un Auditor Independiente

Señores
Consejo de Administración
Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

Me complace informarles que he concluido el trabajo relacionado con el análisis e interpretación de estados financieros de la empresa de Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A. por los años terminados el 31 de diciembre del 2007 y 2008.

La revisión se efectuó en base a la información que nos proporcionó el personal responsable del área de contabilidad y finanzas. El trabajo consistió principalmente en revisar, evaluar y analizar la situación financiera de la compañía bajo las exigencias propias de los directores.

El Alcance del trabajo se enfocó principalmente en evaluar e identificar los riesgos y los puntos fuertes y débiles financieramente. Los métodos aplicados para llegar a estas conclusiones fueron:

- Método de análisis financiero vertical
- Método de análisis financiero horizontal
- Control presupuestal
- Análisis del flujo de efectivo
- Análisis del punto de equilibrio

Derivado de que el sistema de costeo por proyecto le permite al ejecutivo tener en consideración el adecuado manejo de los recursos que se emplean por operación, se ha dejado de realizar un análisis de toda la información financiera que permita determinar la rentabilidad en conjunto de la empresa.

Sin embargo, derivado del análisis efectuado, a continuación se presentan las observaciones y recomendaciones sobre los riesgos identificados y las debilidades detectadas sobre la situación financiera de la empresa y los resultados de sus operaciones.

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

Atentamente,

Sandra Lissette Pérez Flores
Contador Público y Auditor
Colegiada No. 2699

ANÁLISIS FINANCIERO

Servicios de Mercadeo en Guatemala, S. A.

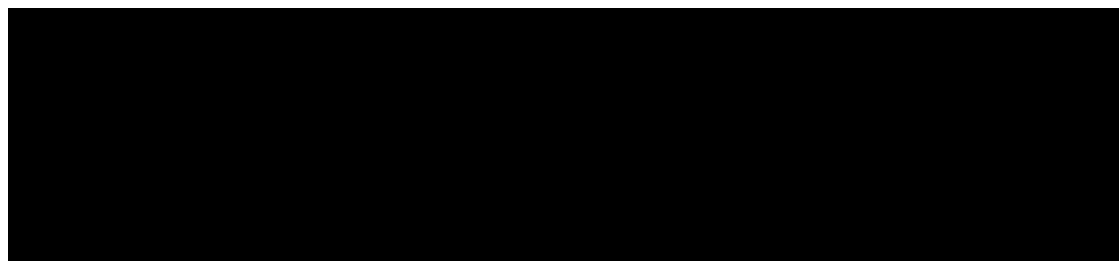
Al 31 de Diciembre 2008

ÁREAS DE RIESGO

De acuerdo al análisis e interpretación de la información financiera de la empresa, se identificaron como áreas de riesgo las siguientes:

1. INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS

A continuación se presenta la ejecución presupuestaria de los ingresos al 31 de diciembre del 2008 comparada con el año 2007.



Como se observa los ingresos reales para ambos años no alcanzaron las metas propuestas por la administración, debido en parte a la contracción de la economía, por otra parte a debilidad en la labor de mercadeo.

Adicionalmente el 60% de sus ventas están centralizadas en ocho clientes potenciales de una cartera total de cincuenta y tres, lo cual representa riesgo de estabilidad financiera y probabilidad de efectos desfavorables en el nivel de ingresos.

Por lo anterior, recomendamos lo siguiente:

- Elaborar un plan de mercadeo con el objetivo de captar nuevos clientes prestándoles un servicio extraordinario, creando estrategias para mantener una relación permanente con el cliente, por ejemplo: evitando que un solo vendedor atienda siempre al mismo cliente.
- Que los directores de proyectos, inicien la diversificación de los servicios y que se conviertan en nuevas fuentes de beneficios.
- Buscar la fidelidad de los clientes actuales, lo que se traduce en éxito prolongado de la empresa.

Estas medidas a largo plazo servirán para optimizar los ingresos de la empresa y fortalecer las operaciones de la misma, en busca de la eficiencia operativa.

2. COSTOS, MARGEN BRUTO Y GASTOS DE OPERACIÓN

A continuación se presenta el comportamiento de los gastos de operación durante estos dos años, en relación con los ingresos:

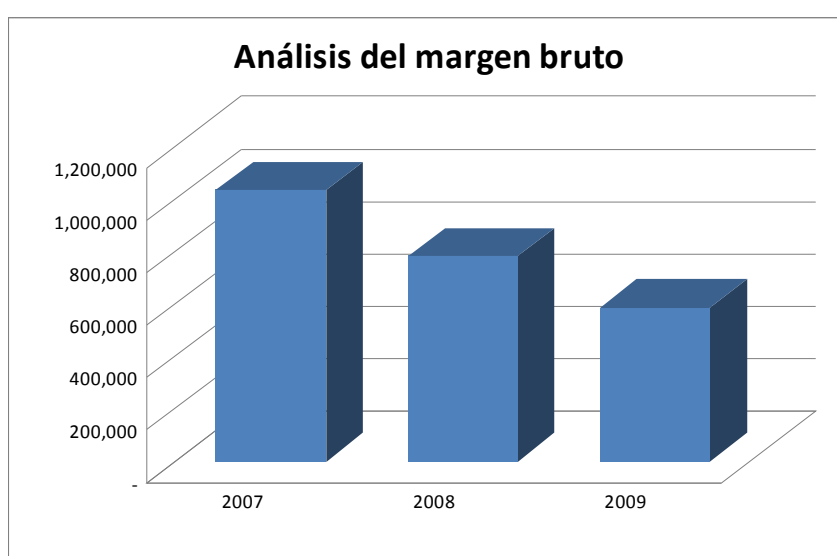
ANÁLISIS	2008		2007		VARIACION	%
Ingresos	1,246,000	100%	1,545,900	100%	(299,900)	-19%
Costos	463,371	37%	510,810	33%	(47,439)	-9%
Utilidad Bruta	782,629	63%	1,035,090	67%	(252,461)	-24%
Gastos de operación	461,580	37%	462,987	30%	(1,407)	-0.30%
Ganancia en Operación	321,049	26%	572,103	37%	(251,054)	-44%

Los costos de proyectos disminuyeron en un 9% respecto al año anterior, sin embargo aumentaron en relación a los ingresos por servicios, aún cuando la política de la empresa es que los costos de proyectos estén directamente relacionados con la prestación de los servicios. Este aumento en los costos

durante el año 2008 se debió a que los colaboradores externos aumentaron el costo por sus servicios; sin embargo, la empresa mantuvo los precios con los clientes. Adicional a esto, las depreciaciones de bienes muebles e inmuebles representaron en el año 2007 el 28% del total de los costos y gastos de operación y 30% en el año 2008 de los mismos. El activo con mayor depreciación es el edificio en el cual se encuentra ubicada la empresa y realiza sus operaciones.

Se recomienda cotizar con otros colaboradores externos para efectuar un trabajo y negociar el precio del servicio, asimismo revisar los costos efectivamente incurridos por proyecto realizado para comprobar que los costos de cada proyecto no sobrepasen al costo estimado y presupuestado.

Respecto a los inmuebles se recomienda optimizar el espacio físico de manera de aprovechar este activo y el espacio no utilizado arrendarlo a personas afiliadas que complementen servicios con la empresa.



El margen bruto obtenido durante el año 2007 fue del 67% y durante el 2008 del 63% y esta disminución se debió principalmente a la disminución en servicios prestados en un 19%.

Recomendamos un cambio cultural para sostener la productividad alta, porque su ventaja se encuentra en su cultura organizativa que permite mejores prácticas. Es importante tener en cuenta que la empresa debe impulsar sus servicios y reducir costos pero es necesario tomar en cuenta que uno de los activos más importantes que tiene la empresa son sus empleados, en medida que estos se identifiquen con ésta aumentarán los rendimientos.

3. CAJA Y BANCOS

A continuación se presenta el comportamiento de la disponibilidad en caja y bancos para ambos años:

Resumen de Flujos de Efectivo por año (Cifras en Miles de Quetzales)

Flujo de efectivo	31/12/2008	31/12/2007	VARIACION
Efectivo neto provisto por actividades de operación	492,160	679,634	(187,474)
Efectivo neto usado en actividades de inversión	(8,028)	(6,018)	(2,010)
Efectivo neto usado en actividades de financiamiento	(497,667)	(689,066)	191,399
Disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo	(13,535)	(15,450)	
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio	288,050	303,500	
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del ejercicio	274,515	288,050	

En estos dos años la empresa si tuvo capacidad para generar efectivo y equivalentes de efectivo por actividades de operación, sin embargo entre estos

dos años el efectivo disminuyó en Q.187,474 derivado de la disminución en la prestación de servicios.

Este efectivo provisto por actividades de operación fue usado en actividades de inversión y financiamiento. Durante el año 2007 la asamblea de accionistas decretó pago de dividendos por Q.952,000 y durante el año 2008 Q.519,000. Su razón de solvencia inmediata es de Q.0.61 por cada Q.1 de deuda a corto plazo, esto nos indica que no puede cubrir de forma inmediata.

Se recomienda realizar el pago del préstamo bancario y decretar pago de dividendos de acuerdo a la capacidad de efectivo que tenga la empresa.

4. CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES

El saldo de las cuentas cobrar a clientes y su relación con las ventas crédito a las fechas de cierre durante los años 2007 y 2008 se muestran a continuación

ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Años	2008	2007	Variación	%	Tendencia 2009
Ventas crédito	1,246,000	1,545,900	(299,900)	-19%	1,004,280
Clientes	209,831	260,500	(50,669)	-19%	169,017
Rotación de ctas por cobrar	5.938	5.934			5.942
Plazo medio de cobranza (365 días / rotación de c x c)	61.467	61.506			61.428

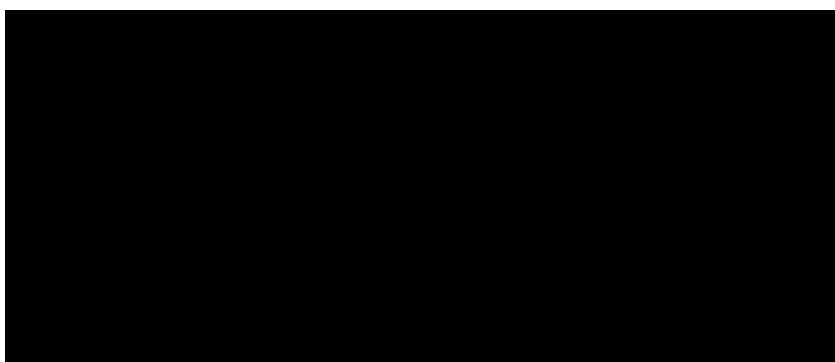
La relación porcentual de los clientes en función de los ventas crédito (servicios prestados) se mantuvo en estos dos años, sin embargo de acuerdo al índice de plazo medio de cobranza, la administración de la empresa tarda 61 días para recuperar el pago proveniente de clientes aún cuando la política que tiene la empresa de crédito es de 30 días. (Ver punto 14 de la pág. 136)

Se recomienda solicitar y supervisar los informes de las cuentas por cobrar. Esto ayudará a verificar el comportamiento de la cartera crediticia y en especial a controlar las cuentas que presenten retraso en el pago a efecto de seguimiento.

Asimismo, este procedimiento proporcionará el efectivo necesario para operaciones y pago de actividades de inversión y de financiamiento y evitará que el plazo de recuperación sea superior al establecido en las políticas administrativas.

5. CUENTAS POR PAGAR

De acuerdo a los registros contables de la empresa, a la fecha de cierre de los años 2007 y 2008 se presentan los siguientes totales:



Como se observa la empresa presenta una razón de endeudamiento del 50% y 46% para los años 2008 y 2007 respectivamente y una razón de solidez de 2.00 y del 2.16; sin embargo al capitalizar la cifra presentada en las cuentas por pagar a los accionistas, la totalidad de pasivos disminuiría a Q.1,174,131; por lo tanto, la razón de solidez aumentará a 3.04 que significaría que la empresa cuenta con Q.3.04 por cada Q.1 de deuda.

Derivado de que la empresa no cuenta con suficiente efectivo para realizar el pago de estos aportes, se recomienda realizar una ampliación del capital autorizado y capitalizar estos aportes y proceder a la emisión de títulos de acciones.

Se recomienda aprovechar crédito con proveedores y aumentar la amortización del préstamo, ya que durante el año 2008 los intereses representaron un costo del 4% respecto de los servicios prestados.

6. CAPITAL EN ACCIONES

Durante el año 2007 el capital autorizado representó el 26% del total del pasivo y capital; y durante el año 2008 representó el 28%. El rendimiento que obtuvieron los accionistas durante el año 2007 fue del 20% sin embargo en el año 2008 se obtuvo un rendimiento del 11%. Esta disminución se debe como se ha comentado anteriormente, a la disminución en la prestación de servicios.

Recomendamos adoptar nuevas estrategias de servicios para aumentar el rendimiento y con ello los accionistas obtengan las utilidades proyectadas.

7. CAPITAL DE TRABAJO

De acuerdo al análisis efectuado, el capital de trabajo de la empresa es de Q.222,508 monto con que cuenta para funcionamiento.

Considerando que el crecimiento en el área de servicios es ilimitado, se recomienda realizar revisiones estratégicas semanales, mensuales y trimestrales de forma de contrarrestar el decrecimiento a través de la ampliación de la parte de servicios en los negocios que realizan, complementando sus servicios y añadiendo un servicio de valor a los clientes frecuentes.

8. ANÁLISIS DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA

De acuerdo al análisis efectuado, las razones financieras durante los años 2007 y 2008 son las que se muestran a continuación:

La solvencia. La empresa cuenta con solvencia para cubrir sus deudas a corto plazo sí se considera la recuperación del saldo de la cartera crediticia. Aún cuando la empresa tiene la capacidad para generar recursos líquidos durante el ciclo de su operación normal, sus índices son de 1.54 para el 2007 y de 1.50 para el 2008. Lo recomendable es un índice 2.0 para contar con Q.2 por cada Q.1 de deuda y poder hacer frente a sus obligaciones. (Ver punto 1 del cuadro de índices financieros Pág. 136)

Solvencia inmediata. Se ha visto afectada debido a la disminución en la rentabilidad y por el atraso en el cobro a sus clientes; ya que el índice es de 0.61 para ambos años. Al tomar en consideración las recomendaciones indicadas en la mejora de la rentabilidad y la rotación de la cartera crediticia mejorará la liquidez de la empresa y podría hacer frente a los pagos a corto plazo de forma inmediata. (Ver punto 2 del cuadro de índices financieros Pág. 136)

Estabilidad. La empresa tiene la capacidad de seguir operando a mediano y largo plazo, tomando en cuenta sus activos fijos que pueden servir como fuente de financiamiento; la estabilidad para los años 2007 y 2008 es de 2.38 y 2.17 respectivamente. (Ver punto 4 del cuadro de índices financieros Pág. 136)

Solidez. Esta empresa se encuentra bien establecida y su relación de su activo total vs. Pasivo total es de 2.16 en el 2007 y de 2.00 en el 2008 (Ver punto 7 del cuadro de índices financieros Pág. 136)

Rotación de cuentas por cobrar. Es lenta, ya que para ambos años, únicamente ha rotado casi 6 veces, lo cual significa duplicar su plazo de crédito; lo recomendable sería una rotación de 12 veces al año. No se está utilizando el crédito como estrategia de ventas. Una mayor rotación evita el endeudamiento de la empresa y en consecuencia disminuyen costos financieros. (Ver punto 13 del cuadro de índices financieros Pág. 136)

Ciclo normal de operaciones. Esta empresa tiene un plazo medio de cobranza de 61 días y un plazo medio de pago de 15 días, lo que nos indica que transcurren 46 días para que se vuelva efectiva la recuperación. Se recomienda agilizar la gestión de cobro. (Ver punto 17 del cuadro de índices financieros Pág. 136)

APLICACIÓN DE INDICES FINANCIEROS PARA ANÁLISIS DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA

No.	RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2008	INDICADOR	AÑO 2007	INDICADOR
1	Solvencia	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{668,969}{446,461}$	1.50	$\frac{726,813}{472,740}$	1.54
2	Solvencia Inmediata	$\frac{\text{Efectivo + valores negociables}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{274,515}{446,461}$	0.61	$\frac{288,050}{472,740}$	0.61
3	Capital de Trabajo	Act. Corriente - Pasivo Corriente	668,968.56 (446,461.00)	222,508	726,813.42 (472,740.00)	254,073
4	Estabilidad	$\frac{\text{Activos no corrientes}}{\text{Pasivos no corrientes}}$	$\frac{2,902,106}{1,336,470}$	2.17	$\frac{3,169,484}{1,330,439}$	2.38
5	Propiedad	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{1,788,143}{3,571,074}$	0.50	$\frac{2,093,119}{3,896,298}$	0.54
6	Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{1,782,931}{3,571,074}$	0.50	$\frac{1,803,179}{3,896,298}$	0.46
7	Solidez	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Pasivos totales}}$	$\frac{3,571,074}{1,782,931}$	2.00	$\frac{3,896,298}{1,803,179}$	2.16
8	Rendimiento	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{203,323}{1,788,143}$	0.11	$\frac{418,627}{2,093,119}$	0.20
9	Utilidad Bruta	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{782,629}{1,246,000}$	0.63	$\frac{1,035,090}{1,545,900}$	0.67
10	Rentabilidad de Inversión	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{203,323}{3,571,074}$	0.06	$\frac{418,627}{3,896,298}$	0.11
11	Utilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad neta después de ISR}}{\text{Ventas}}$	$\frac{203,323}{1,246,000}$	0.16	$\frac{418,627}{1,545,900}$	0.27
12	Utilidad Operativa	$\frac{\text{Utilidad en operación}}{\text{Ventas}}$	$\frac{321,049}{1,246,000}$	0.26	$\frac{572,103}{1,545,900}$	0.37
13	Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas netas (Crédito)}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	$\frac{1,246,000}{209,831}$	5.94	$\frac{1,545,900}{260,500}$	5.93
14	Plazo medio de Cobranza	$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas x cobrar}}$	$\frac{365.00}{5.94}$	61.47	$\frac{365.00}{5.93}$	61.51
15	Rotación de Cuentas por pagar	$\frac{\text{Compras al crédito}}{\text{Promedio de cuentas x pagar}}$	$\frac{260,428}{10,859}$	23.98	$\frac{312,514}{14,229}$	21.96
16	Plazo medio de Pago	$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas x pagar}}$	$\frac{365.00}{23.98}$	15.22	$\frac{365.00}{21.96}$	16.62
17	Ciclo Normal de operaciones	Plazo medio de cobranza - Plazo medio de pago	61.47 15.22	46.25	61.51 16.62	44.89

CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación se determinaron las siguientes conclusiones:

1. Esta investigación permitió comprobar la hipótesis que indica que el Contador Público y Auditor desde un punto de vista financiero utiliza los métodos de análisis financiero vertical, horizontal, control presupuestal y razones financieras para determinar la solvencia, liquidez, rentabilidad y capacidad para generar recursos a corto y largo plazo.
2. El análisis financiero es una herramienta fundamental para evaluar la gestión de la administración y la eficiencia operativa que permiten al usuario tomar medidas correctivas en búsqueda de la eficiencia.
3. Los métodos de análisis e interpretación de información financiera, orientan en la toma de decisiones y permiten evaluar la situación de la empresa respecto a su solvencia y liquidez que son necesarios para determinar la capacidad para cumplir compromisos financieros; su rentabilidad y predecir la posibilidad de generar recursos a corto y largo plazo.
4. Los índices financieros constituyen herramientas importantes en la determinación de la fortaleza financiera y la rentabilidad de la empresa, constituyendo una guía para minimizar costos y maximizar utilidades.

RECOMENDACIONES

Con base a las conclusiones se derivan las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda a los usuarios de la información financiera, tales como contadores, analistas financieros, profesionales de ciencias económicas, utilizar esta herramienta en búsqueda de la eficiencia operativa y para mejorar la gestión de la administración.
2. Utilizar el análisis financiero de forma periódica para la toma de decisiones oportunas, será de beneficio para la empresa que se encuentra en búsqueda de eficiencia en la utilización de sus activos y cumplimiento de sus obligaciones contraídas.
3. Analizar los estados financieros respecto a cambios en sus distintos componentes y en sus cambios interanuales porque permitirá predecir variaciones relevantes a corto y largo plazo.
4. Evaluar la eficiencia de operaciones realizadas por la administración de la empresa, mediante la comparación de estados financieros de dos o más ejercicios contables para determinar variaciones significativas para la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

1. Cárdenas y Nápoles Raúl Andrés. -- Presupuestos. Teoría y práctica. – McGraw-Hill /Interamericana Editores, S. A. de C. V. – México -- 2002. –
2. Congreso de la República de Guatemala. Decreto 2-70. Código de Comercio de Guatemala. 1970
3. Congreso de la República de Guatemala – Ley del Impuesto al Valor Agregado Decreto 27-92 y sus Reformas – Guatemala 1992 – 65 p.
4. Congreso de la República de Guatemala – Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos – Guatemala 1992 – 22 p.
5. Congreso de la República de Guatemala – Ley del Impuesto sobre la Renta Decreto 26-92 y sus Reformas – Guatemala 1992 – 100 p.
6. Congreso de la República de Guatemala – Ley del Impuesto sobre Productos Financieros Decreto 26-95 – Guatemala 1995 – 15 p.
7. Congreso de la República de Guatemala – Ley del Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz – Guatemala 2004 – 5 p.
8. Fowler Newton, Enrique. –Análisis de Estados Contables. –Macchi Grupo Editor, S. A. –Buenos Aires, Argentina 1996. – 321 p.

9. García Mendoza, Alberto. – Análisis e Interpretación de la Información Financiera Reexpresada. – Segunda Reimpresión, México 2000. – Compañía Editorial Continental, S. A. De C. V. – México. – 334 p.
10. Gitman, Lawrence J. – Principios de Administración Financiera. – Décima Edición. -- Pearson Educación de México, S. A. de C. V. -- México. -- 2003
11. Hernández Felipe, Hernández Carlos. –Curso de Finanzas III. – Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Auditoría. – Guatemala Julio 2006. –160 p.
12. International Accounting Standards Board. --Normas Internacionales de Información Financiera. Traducido al Español por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad IASCF– Publicado por el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores – 2007 – 2530 p.
13. Kennedy, Ralph Dale, McMullen, Stewart Yarwood. –Estados Financieros. Forma, Análisis e Interpretación. –Tercera edición. España. – Editorial Unión Tipográfica Editorial Hispano. –Americana. 1988. –
14. Kotler, Philip Armstrong Gary Fundamentos de Mercadotecnia, Cuarta Edición, Prentice Hall, 585 páginas
15. La Romero Ceceña, Alfredo. –La Contabilidad General y Los Nuevos Métodos de Costeo. –Primera Edición Septiembre 1998. –Impreso en México. –
16. Material de Lectura I. –Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Auditoría

17. Moreno Fernández, Joaquín. – Estados Financieros Análisis e Interpretación. –Compañía Editorial Continental. – Segunda Reimpresión. –México 2006. – 360p
18. Narres K. Malhotra, Investigación de Mercados Un Enfoque Aplicado, Cuarta Edición, Pearson Educación, 2004
19. P. Bonta y M. Farber. –199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad. -- Grupo Editorial Norma, Pág. 19.
20. Perdomo Salguero, Mario L. –Análisis e Interpretación de Estados Financieros (Parte II). –Ediciones Contables, Administrativas. –ECA – Segunda Edición 2005. – Guatemala. – 187 p.
21. Quiché Edgar. –Prontuario de Razones Simples. –Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Auditoría. –Curso de Finanzas I
22. Real Academia Española. –Diccionario de la Lengua Española. –Vigésimo Segunda Edición. –Madrid 2001. – 835 p.
23. Sierra G., Escobar B., Orta M. –Fundamentos de Contabilidad Financiera para Economistas. –Editorial Pearson Educación, S. A. 2001. –
24. Vives, Antonio. –Evaluación Financiera de Empresas. – Sexta Edición México. –Trillas 1998. – 512 p.
25. www.areadepymes.com
26. www.gestiopolis.com

27. www.monografias.com

28. www.registromercantil.gob.gt

29. www.sba.gov

30. www.temasdeclase.com

31. www.uady.mx