

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Finanzas Empresariales



**Análisis de la situación financiera a corto plazo de la entidad
“Finanzas S.A., durante el año 2009”
(Tesis Maestría)**

Yulma Hazugey López España

Guatemala, abril de 2011

Análisis de la situación financiera a corto plazo de la entidad
“Finanzas S.A., durante el año 2009”
(Tesis Maestría)

Yulma Hazugey López España (Estudiante)

Doctoranda Orfa Judith Alfaro Barahona (Asesora)
Licenciado Elio Núñez Aguilar (Revisor)

Guatemala, abril de 2011

Autoridades de la Universidad Panamericana

M.Th. Mynor Augusto Herrera Lemus
Rector

M.Sc. Alba Araceli Rodríguez Bracamontes de González
Vicerrectora Académica y Secretaria General

Arq. Vicky Sicajol Calderón
Directora de Registro y Control Académico

Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas

M.A. César Augusto Custodio Cobar
Decano

M. Sc. Ana Rosa Arroyo
Coordinadora



**UNIVERSIDAD
PANAMERICANA**

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REF.:UPANA.C.C.E.E.0002-2011-MSc. F.E.

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 18 DE MARZO DEL 2,011**

De acuerdo al dictamen rendido por M. SC. Orfa Judith Alfaro Barahona, asesora y licenciado Elio Nuñez Aguilar, revisor de la Tesis, titulada: "ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO DE LA ENTIDAD "FINANZAS S.A., DURANTE EL AÑO 2,009", elaborada por la licenciada Yulma Hazugey López España, AUTORIZA LA IMPRESIÓN, previo a su graduación profesional en el grado de Magíster en Finanzas Empresariales.

Lic. César Augusto Custodio Córdova

Decano

Facultad de Ciencias Económicas



- Carretera a San Isidro, Aldea Acatán Zona 16 - PBX: 2390 1200
- www.universidadpanamericana.edu.gt

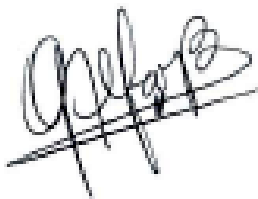
Guatemala, 27 de octubre de 2010

**Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Presente**

Estimados Señores:

En relación a la Tesis de Maestría intitulada **"Análisis de la situación financiera a corto plazo de la entidad "Finanzas S.A., durante el año 2009"**, presentada por la Licenciada Yulma Hazugey López España, carné número 600629, estudiante de la Maestría en Finanzas Empresariales, he procedido a asesorar la misma, observando que se satisfacen los requerimientos establecidos en la reglamentación de dicha casa de estudios, por tal razón, me permito **APROBAR** la misma.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me es grato suscribirme de ustedes,



Msc. Orfa Judith Alfaro Barahona

Guatemala, 09 de febrero 2,011

Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Ciudad.

Estimados señores

He procedido a revisar el trabajo de la Tesis titulado **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO DE LA ENTIDAD "FINANZAS S.A., DURANTE EL AÑO 2,009"** elaborado por la estudiante Yulma Hazugey López España , con No. de carne 600629 de la Maestria en Finanzas Empresariales.

En mi calidad de revisor de dicho trabajo, me permito informarle que el citado trabajo se realizo conforme los reglamentos internos de esta universidad, y que el mismo, en mi opinión, cumple con los requerimientos académico establecidos por la Universidad Panamericana. Por tales razones, me permito emitir sobre el mismo **DICTAMEN FAVORABLE**.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para suscribirme,

Atentamente,



Licenciado Elio Núñez Agullar
Colegiado No. 10729

Contenido

Lista de cuadros	iii
Lista de figuras	iii
Lista de gráficas	iii
Resumen	1
1. Introducción	2
1.1 Antecedentes	4
1.2 Marco teórico	9
1.2.1 Economía mundial	9
1.2.2 Guatemala	23
1.2.3 Empresa	25
1.2.4 Contabilidad	27
1.2.5 Estados financieros	47
1.2.6 Categorías de las razones financieras	52
1.2.7 Reestructuración financiera	63
1.2.8 Definiciones básicas	73
1.3 Planteamiento del problema	78
1.3.1 Pregunta de investigación	78
1.3.2 Sistematización del problema	79
1.4 Objetivos de la investigación	80
1.5 Alcance y límites de la investigación	81
2. Metodología	83
2.1 Sujetos de investigación	83
2.2 Instrumentos	83
2.3 Procedimiento	84
3. Resultados	85
4. Análisis de resultados	89
5. Conclusiones	95

6. Propuesta	96
6.1 Propuesta técnica	96
7. Referencias	122
8. Anexos	124
Evaluación integral	125
Diagnóstico	136
Instrumentos de investigación y cronograma	137
Guía de observación	142
Guía de análisis documental	143

Lista de cuadros

1	Rutas de transporte y tiempo de tránsito	25
2	Guía de instrumentos	83
3	Guía de observación	97
4	Cronograma de actividades	137

Lista de figuras

1	Organigrama	5
---	-------------	---

Lista de gráficas

1	Categorías financieras de FISA	85
2	Frecuencia de aplicación de las razones financieras por parte de FISA	85
3	Información de resultados obtenidos a la Junta Directiva de FISA	86
4	Costos adicionales de FISA	86
5	Frecuencia de solicitud de información por parte de la gerencia de FISA	87
6	Existencia de deficiencias en el proceso administrativo	87
7	Ocurrencia de problemas financieros por falta de supervisión	88

Resumen

La investigación para la entidad “Finanzas S.A.” cuyo nombre es ficticio, debido a que el nombre real fue omitido por motivos de salvaguarda del patrimonio de la empresa, por el período terminado al 31 de diciembre de 2009, fue soportada con base de una evaluación de carácter integral, que dio paso a un diagnóstico, para luego definir el proyecto.

Esta investigación tuvo el alcance deseado, haciendo énfasis en el “Estado de resultados y balance general”, utilizando el universo para la obtención de las pruebas sustantivas previo a la evaluación del control interno por medio de entrevistas y observaciones.

Las limitaciones afrontadas durante el desarrollo del trabajo no constituyeron impedimento alguno para poder emitir opinión, pues no se obtuvo información específica en medios electrónicos, situación que dio lugar a que se clasificará y preparara la documentación, basándose en la información que el Contador General de la entidad, Gerente General y Gerente Financiero, suministraron, realizando con ello la toma de información que se conserva como parte del trabajo realizado.

Al finalizar el proyecto, se arribo a la conclusión de que no existen procedimientos de control interno, implementados para el resguardo de los activos, a pesar de que se dispone de un manual de normas y procedimientos financiero, el cual no es aplicado.

1. Introducción

En las últimas décadas la economía mundial ha vivido afrontado profundas transformaciones, que obedecen a cambios drásticos que resultan de tres hechos fundamentales: La crisis económica que prosiguió al primer choque petrolero de 1973-74; la caída del socialismo -existente en Europa del Este y en la ex Unión Soviética; y la reestructuración global y generalizada que ha seguido a estos dos procesos, cuyas características definitivas y perspectivas próximas, son el dominio de un capital financiero que también ha experimentado una profunda crisis.

La severa caída de los precios del crudo y del gas natural registrada en 1998 poco coadyuvó a lograr mejores condiciones para la mediatización de las señales de crisis y el alargamiento del ciclo de auge, primordialmente de la economía estadounidense, pero también de la europea y de la del bloque Asia-Pacífico. Más aún, ha sido imposible frenar el ascenso continuo de los precios del crudo, del gas natural, de los combustibles y de la electricidad, insumos productivos esenciales, de manera que su encarecimiento relativo ha operado como mecanismo que ha complicado aún más la reestructuración y la reorganización capitalistas, en orden a la apertura de un nuevo ciclo de auge y prosperidad.

El panorama descrito va más allá de un simple reajuste de dirección. Hay cambios en múltiples sentidos, que deben orientarse ya no sólo a la “minimización” del Estado y la sobre exaltación del sector privado, sino a la integración subordinada en la mayoría de las ocasiones violenta de todas aquellas actividades con mayor rentabilidad relativa como pudiera ser sin duda la de la comercialización internacional.

Debido a los cambios drásticos y constantes en los mercados mundiales y a la fuerte competencia, las empresas pierden cada vez más presencia en los mercados, reducen la capacidad de generación de efectivo, incurren en incumplimiento de pagos de obligaciones

de crédito, incrementan su carga financiera y fiscal y decrecen las utilidades afectando seriamente el capital de los accionistas y de sus acreedores.

Unido a lo anterior, el desconocimiento o la aplicación incorrecta de estrategias y las circunstancias del entorno, hacen que las empresas se vean enfrentadas a difíciles retos y a crisis cada vez más importantes que requieren de una transformación financiera.

La presente investigación, le permitirá a la entidad Finanzas S.A., , contar con un marco teórico y legal actualizado que le permitirá aplicar de forma adecuada el manual de normas y procedimientos que actualmente posee y de ésta manera tener un panorama descrito que vaya más allá de un simple reajuste de dirección, permitiéndole generar los cambios en múltiples sentidos de negociación, que se orienten ya no sólo a la “minimización” de riesgos a corto plazo, sino a la integración de todas aquellas actividades con mayor rentabilidad relativa como pudiera ser sin duda la de la comercialización internacional y generación de mayores utilidades.

El presente proyecto tuvo como objetivo general: Analizar la situación financiera de la entidad “Finanzas S.A.”, teniendo como alcance las operaciones realizadas del 01 de enero al 31 de diciembre de 2009, con énfasis en la supervisión, fiscalización y administración del Estado de Resultados y Balance General, respectivamente, así como de las obligaciones y procesos contables que allí se generan.

1.1 Antecedentes

La entidad se identificada como “Finanzas S.A.”, que podrá abreviarse: FISA.

La entidad se constituyó por acta notarial número ciento setenta (170) de fecha 4 de junio de 1997, en la ciudad de Guatemala.

Por Acuerdo Ministerial número 020-98, publicado en el “Diario Oficial” el 2 de marzo de 1998, se reconoce su personalidad jurídica y aprueban sus estatutos. Quedó inscrita en el Registro Tributario bajo el NIT 37040002-0, el 12 de marzo de 1998, como contribuyente normal, en el Régimen Optativo artículo 72 de la Ley del ISR.

El domicilio de la entidad se establece en el departamento de Guatemala y su sede en el municipio del mismo nombre.

Es una entidad privada, lucrativa, apolítica y no religiosa, dedicada a promover, por cualquier medio lícito, el desarrollo integral de sus accionistas y fomentar el desarrollo de los mercados de insumos para mezclas y pastas, para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, así como artículos de materias textiles confeccionados (ropa) importadas.

Asociándose con inversores y gestores privados, para estimular el flujo internacional de capital privado.

Figura 1:

Organigrama
Empresa: Finanzas S.A.



Fuente: Empresa Finanzas S.A., julio 2010.

Organigrama de Comercialización



Organigrama Departamento de Ventas



Fuente: Empresa Finanzas S.A., julio 2010.

La función del departamento de Compras es dotar a la Empresa de todos los elementos necesarios para el normal desarrollo de las actividades de compra nacional y de importación. Calificar a los proveedores teniendo en cuenta la documentación requerida, los precios, la calidad y el servicio. Solicitar las cotizaciones que se requieran para elaborar los comparativos necesarios para tomar decisiones. Elaborar las órdenes de compra para todos los bienes o servicios que se requieran, con copia al almacén y/o bodega y otra para el proveedor. Principalmente responsable de la coordinación del procedimiento de importaciones y la comunicación estrecha con los agentes de servicio en apoyo al proceso.

Personal

- a) Accionistas
 - b) Un Gerente General
 - c) Un Asistente de Gerencia
 - d) Gerentes de unidades
 - e) Un Contador General
 - f) Un Encargado de compras
 - g) Un encargado de bodega
 - h) Un encargado de mercadeo y ventas
 - i) Empleados de actividades varias
- ✓ Recursos de la institución

Humanos: Accionistas, colaboradores de actividades y consumidores.

Físicos: Planta propia, equipo de oficina, equipo de computación, equipo de comunicación, materiales y suministros.

Financieros: El recurso financiero proviene de fuentes propias integrado en el capital contable y fuentes externas a través de apalancamientos financieros, y cuentas por pagar a proveedores.

- ✓ Técnicas utilizadas para el diagnóstico

Los medios utilizados para recolectar la información fueron: Cuestionarios y guía de observación.

✓ Organización y procedimiento interno

Organización interna

La dimensión de la estructura depende del tamaño de la empresa y su función básica en el mercado nacional. Existe un sin número de empresas dedicadas a la producción de prendas de vestir, donde su estructura básica es la del agente de compras y el área de despacho hacia el cliente final, con la debida dirección de la Gerencia General, el caso de la Empresa Finanzas S.A., no es la excepción.

Jerarquización de problemas

- 1) Falta de cumplimiento del Manual de Normas y Procedimientos.
- 2) Falta de procedimientos y controles adecuados, para la detección de riesgos de la empresa.
- 3) Informes financieros anuales.
- 4) Falta de información actualizada trimestralmente.
- 5) Falta de base de datos de operaciones financieras.

1.2 Marco Teórico

1.2.1 Economía mundial

Economía mundial, conjunto de actividades económicas que se llevan a cabo en el mundo. Hoy en día, la forma de ganar dinero en un país, de obtener ingresos y gastarlos o ahorrarlos para obtener riqueza, depende de cómo se gane dinero, se gaste y ahorre en el resto de los países. Estos vínculos internacionales han existido desde hace mucho tiempo pero, debido al cambio de naturaleza de estos vínculos, a su intensificación y ampliación, la economía mundial actual es muy distinta a la economía internacional del pasado.

En el feudalismo un granjero podía sentirse parte íntegra de una economía local muy delimitada y distinta de la del pueblo de al lado, porque casi todo lo que consumía y lo que utilizaba se había fabricado en su pueblo, y pagaba la renta a un terrateniente local; era una economía de carácter local, aunque se comerciara con otros pueblos e incluso con otros países; durante el siglo XIX el desarrollo del capitalismo, de los nuevos Estados nacionales como Alemania e Italia y de los nuevos conceptos de identidad nacional, como en Japón durante la etapa Meiji, hicieron que predominara la economía nacional sobre la mundial. Una de las ideas que más caracterizaban este dominio era que la situación económica de los ciudadanos de un país quedaba reflejada en las actividades que se desarrollaban en él, y eran las importaciones y exportaciones las que mostraban la fortaleza o debilidad de un país. El predominio de la economía nacional tuvo su máxima vigencia en el período transcurrido entre 1945 y mediados de la década de 1970, debido a los principios del keynesianismo, que impulsaron a los gobiernos a intentar alcanzar objetivos económicos precisos, como la búsqueda del pleno empleo de los recursos mediante medidas de política económica. Sin embargo, para alcanzar estos objetivos, se tomó en consideración el contexto internacional e instituciones económicas como el Fondo Monetario Internacional (FMI), que intentaba fortalecer la capacidad de cada país para alcanzar sus propios objetivos económicos. La idea de economía nacional sigue existiendo, en la actualidad la economía de cada país (y de cada provincia, región, ciudad o pueblo del país) se enmarca

en el contexto de la economía mundial, donde las condiciones económicas existentes en una región afectan a las de otras, predominando la idea de economía global sobre la de economía local.

Por lo tanto, cuando se habla de economía mundial no sólo se hace referencia a vínculos internacionales que han existido desde el nacimiento del comercio, sino que a la producción, el consumo, la inversión, las finanzas y cualquier otra actividad económica que se organizan a escala mundial, por lo que las condiciones mundiales determinan las condiciones locales. Esto implica que las instituciones nacionales tienen mucho menos poder para influir sobre su propia actividad económica. Los gobiernos tienen un limitado margen de maniobra para variar el nivel de empleo o cambiar el saldo de la balanza de pagos por medio de su política fiscal o su política monetaria. Tienen que cooperar con otros gobiernos o, en el caso de los países con economías débiles, ajustarse al entorno económico mundial con las condiciones impuestas por las instituciones internacionales, concretamente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD). Las empresas nacionales han sido sustituidas por grandes multinacionales. Los sistemas bancarios nacionales han quedado subordinados a las empresas financieras internacionales que operan en los distintos mercados de valores del mundo.

En la economía mundial moderna, las relaciones entre personas, regiones y países no son ni accidentales ni pasivas, sino que son mecanismos de integración de activos que intensifican y cambian la vida económica internacional. Existen tres importantes mecanismos que integran la economía mundial: el comercio, la producción y las finanzas.

- Comercio

El comercio internacional se mide con las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. Al crecimiento de la producción y la renta mundial se ha unido un crecimiento del comercio internacional desde principios del siglo XIX, por lo que se considera que el

comercio internacional es un motor de crecimiento económico, ya sea como causa de este crecimiento o como factor favorecedor del mismo. La relación entre comercio y crecimiento se descubre al analizar los modernos ciclos económicos. Durante la Gran Depresión de la década de 1930, - la producción y la renta cayeron de forma drástica -, al igual que el volumen de bienes comercializados a escala internacional. -, Desde finales de la II Guerra Mundial, en el año 1945, especialmente en los últimos decenios, se ha producido un rápido crecimiento económico, con el consiguiente aumento del comercio internacional en todo el mundo. De hecho, el comercio ha crecido a tasas más altas que la producción, sobre todo desde 1983, por lo que el porcentaje de bienes y servicios exportados por cada país ha experimentado un aumento paulatino.

Uno de los aspectos básicos del comercio internacional es que los países se especializan en producir determinados bienes y servicios, exportan aquellos en los que están especializados e importan los demás de otros países. Pero hay que matizar esta afirmación cuando se analiza a fondo el complejo comercio internacional. La explicación clásica del comercio internacional se basa en la teoría de la ventaja comparativa, que afirma que los países se especializarán en aquellos bienes y servicios en los que tengan mayores ventajas en costes, es decir, que puedan producirlos con costes relativamente menores que en los demás países. En la primera formulación de esta teoría, realizada por David Ricardo, las diferencias en los costes relativos que existen en cada país para producir determinados bienes se deben a que cada país dispone de tecnologías distintas. En el siglo XX existió una explicación diferente de la ventaja comparativa, en la actualidad se dice que ésta se debe a las distintas dotaciones de trabajo y capital (factores de producción). Un país que tenga mucha mano de obra pero poco capital, como la mayoría de los países en vías de desarrollo, se especializará en productos que necesiten mucha mano de obra o, en términos económicos, intensivos en trabajo, mientras que los países que tengan una menor dotación de factor trabajo en relación con la cantidad de capital disponible, como los Estados Unidos, se especializarán en bienes intensivos en capital. Las dos versiones de la teoría de la ventaja comparativa defienden que, en general, todos los países mejorarán si se especializan y comercian con otros países.

Aunque las dos versiones explican por qué existe el comercio internacional, son demasiado simples para aclarar la compleja evidencia empírica existente.

Uno de los problemas que no puede esclarecer ninguna teoría de la ventaja comparativa es por qué gran parte del crecimiento del comercio internacional desde 1945 se ha producido entre países que tienen dotaciones de capital y trabajo parecidas y disponen de las mismas tecnologías. Por ejemplo, el crecimiento del comercio entre los países de Europa occidental ha sido enorme. En 1980 las dos terceras partes de las importaciones de las economías de mercado desarrolladas provenían de otros países industrializados; en 1992 el porcentaje era del 75 por ciento. Esta tendencia se consolida con la cristalización del mercado único europeo, entre otros factores.

Un problema relacionado con el anterior es que un gran porcentaje del comercio internacional es comercio intra-industrial. Los países no se especializan en productos distintos que intercambian gracias al comercio, sino que producen bienes muy parecidos, que sólo se diferencian en la marca, y se los intercambian. Un país puede importar una marca de coches del país vecino cuando, a su vez, está exportando su propia marca de coches a ese mismo país. La teoría de la ventaja comparativa basada en las distintas dotaciones de recursos o en distintas tecnologías no puede explicar estos fenómenos. Sin embargo, desde la década de 1970 se han desarrollado nuevas teorías sobre el comercio internacional que explican estos intercambios por la existencia de economías de escala y por el comportamiento competitivo de las grandes corporaciones monopolísticas; la competencia imperfecta, que destaca el papel de la diferenciación de productos en una industria.

Si hay algo por lo que destaca el comercio internacional es por su dinamismo. Aunque el crecimiento de este tipo de comercio ha creado una nueva economía mundial, los patrones de comercio y los bienes intercambiados se han modificado mucho a lo largo del tiempo. En la década de 1970 se produjo un cambio importante en la cantidad de bienes manufacturados provenientes de los países del Sureste asiático: Japón y los nuevos países

industrializados de Asia. Las exportaciones de esa región representaban ya en 1992 el 13% del comercio mundial, lo que significa que casi duplicaron su participación desde 1980. Los denominados ‘cuatro dragones’, Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong, además de China y los ‘nuevos dragones’ como Tailandia, Malasia y Vietnam, constituyen lo que se considera va a ser el futuro centro del poder económico mundial, a pesar de la crisis sobrevenida en 1997. Estos nuevos países industrializados demuestran que lo que se entendía por países menos industrializados, del Tercer Mundo o del Sur ya no depende tanto de las exportaciones de productos básicos o primarios, sino que cada vez más exportan bienes manufacturados o industriales.

El dinamismo del comercio es un elemento esencial del crecimiento económico; la teoría del crecimiento formulada en la década de 1980 subraya el papel de este cambio industrial sobre el comercio- y muestra que los efectos de este cambio se multiplican gracias al comercio internacional. - este crecimiento y este comercio implican cambios en la estructura económica, habrá quien gane y quien pierda; incluso aceptando que existen ganancias netas a largo plazo derivadas del comercio, los procesos de ajuste pueden ser muy duros y perjudicar a algunos países, regiones, empresas o personas. Por ejemplo, se puede demostrar empíricamente que el crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados por parte de los países del sur ha supuesto una especialización de estos países en la producción de bienes manufacturados que requieren una mano de obra poco cualificada- y que los países del norte se han especializado en productos que requieren la utilización de mano de obra altamente cualificada, lo que ha producido una caída relativa de los salarios que cobran los trabajadores poco cualificados en el norte. El abandono de las viejas industrias en el norte, debido a la creciente competencia ejercida por los nuevos países industrializados del sur, puede ser beneficioso para todos a largo plazo, pero a corto plazo puede crear desempleo o reducir los salarios de los trabajadores de estas industrias en el norte. De igual forma, no todos los países del sur se han visto beneficiados por la mayor integración de la economía mundial, - a medida que se liberalizaban sus economías, algunas industrias desaparecían a causa de la competencia exterior sin que se estuvieran creando nuevas industrias que compensaran esta pérdida. Además, aunque el comercio

internacional permite obtener ganancias netas a largo plazo, algunos países han conseguido crecer e industrializarse protegiendo sus economías del exterior, habiendo limitado las importaciones.

La principal característica del actual comercio internacional es su multilateralidad, que contrasta con los acuerdos bilaterales entre países. Esta característica es la que confiere al comercio internacional su carácter de fenómeno global. El comercio multilateral requiere la eliminación de los acuerdos bilaterales entre países. El período transcurrido desde 1945 se ha caracterizado por los intentos para eliminar estos acuerdos y las restricciones comerciales. La institución clave en el proceso de creación de un libre comercio multilateral a escala mundial ha sido el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que permitía que los países negociaran reducciones arancelarias y la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio. La ronda de negociaciones iniciada en 1986, la llamada Ronda Uruguay, finalizó en 1993. Una de las decisiones que se tomaron en esta ronda de negociaciones fue la creación de una nueva institución internacional, la Organización Mundial del Comercio (OMC), encargada de vigilar el cumplimiento de los acuerdos alcanzados en materia de comercio internacional. A raíz de la firma de estos acuerdos el comercio internacional creció en 1994 un 12%, cuando alcanzó la cifra récord de cuatro billones de dólares. Más recientemente, durante el año 2000 el comercio mundial aumentó también un 12%.

- Producción

Es frecuente pensar que el comercio internacional se reduce al intercambio de bienes finales, pero lo cierto es que un porcentaje elevado de las transacciones se produce intercambiando bienes producidos en varios países y ensamblados en otro, que a su vez, exportará el bien final a otros. Este proceso refleja la globalización del proceso de producción, y se debe a la planificación de ésta por parte de las grandes corporaciones multinacionales que producen cada componente del bien final en el país con mejores condiciones para su fabricación.

Esta división de la producción empezó a tener importancia en la década de 1970, y se ha generalizado desde entonces al implantar un nuevo sistema productivo mundial que constituye la base de la economía. Su relevancia y alcance pueden entenderse mejor comparando las modernas fábricas de automóviles, que ensamblan distintos componentes fabricados en varios países, con las fábricas integrales, relacionadas con Henry Ford y el fordismo que, hasta la década de 1970, fabricaban todas las piezas del coche, desde la carrocería hasta los asientos pasando por la tapicería. Otro ejemplo relevante es el de la industria textil, reestructurada durante las últimas décadas, de forma que un proceso se realiza en un país, el siguiente en otro distinto y el vestido final se cose en un tercero. Esta división productiva ha sido un motor importante de los cambios producidos en la división internacional del trabajo, ya que la mano de obra de cada país se ha especializado en la realización de componentes y piezas de un determinado producto.

La globalización de la producción se ha conseguido gracias a la inversión en otros países (inversión extranjera directa) realizada por las multinacionales que poseen y gestionan fábricas e instalaciones productivas en varios países. Estas multinacionales (o corporaciones transnacionales) constituyen la empresa-tipo de la actual economía mundial. Como producen a escala internacional, venden productos en todo el mundo e invierten en muchos países, se puede decir que no tienen país de origen, sino que pertenecen a la economía mundial; el hecho de que su residencia fiscal esté en un país u otro es un mero formalismo.

Las empresas multinacionales propietarias de instalaciones productivas en varios países existen desde hace mucho tiempo. Durante el siglo XIX y durante la segunda mitad del siglo XX, las inversiones extranjeras directas de las empresas europeas y estadounidenses eran muy numerosas. Sin embargo, la característica distintiva de las multinacionales a partir de la década de 1970 es precisamente la división productiva a escala internacional. En lugar de crear fábricas en otros países, las multinacionales han creado redes de fábricas especializadas en una parte del proceso de producción como subdivisiones o departamentos

del proceso organizado a escala mundial. Otro cambio importante es que antes las multinacionales tenían su domicilio fiscal en Estados Unidos o en un país de Europa occidental y ahora muchas son japonesas o coreanas; cada vez son más las domiciliadas en países poco industrializados.

- Finanzas

Las finanzas son con seguridad la fuerza vinculante más poderosa de la economía mundial, pero también la más volátil, ya que los flujos financieros se desplazan y varían más rápido que los bienes manufacturados o las instalaciones productivas. La operación financiera internacional más sencilla es la compraventa de divisas, cuyo intercambio supera ampliamente el billón de dólares diarios. Este movimiento de divisas es mucho mayor que el generado por los importadores y exportadores de todo el mundo. La mayor parte de estas transacciones las realizan los bancos, las grandes corporaciones y las personas que intercambian activos financieros en unidades monetarias de un país para comprar activos de otro, en función de los tipos de interés esperados y de los distintos tipos de cambio. Una alta proporción de estas transacciones constituyen un arbitraje, un control y una evaluación del funcionamiento de las economías nacionales, ya que los inversores financieros mueven grandes sumas de dinero de un país a otro para aprovechar la más mínima diferencia entre precios o tipos de interés.

Los inversores cambian divisas para comprar y vender depósitos bancarios, letras de cambio y otros títulos valores a corto plazo, bonos y participaciones de empresas en distintos países, así como activos no financieros del tipo de los bienes raíces. Por ello, existe una tendencia a que los tipos de interés o los precios de los títulos valores, bonos y participaciones de un país dependan de los precios y tipos de interés del resto de los países; es decir, los tipos de interés de un país ya no dependen sólo de las condiciones económicas que imperan en ese país, sino de la confrontación de todas las fuerzas económicas que determina la economía mundial. Este arbitraje tiende a reducir las diferencias entre los distintos tipos de interés y precios vigentes en cada país y en cada mercado.

En las últimas décadas los gobiernos han ido eliminando los controles y restricciones a los movimientos de capital entre países, liberalizando los mercados financieros mundiales. En la década de 1970, cuando todavía existían muchas restricciones a los movimientos de capital, surgió un nuevo mercado internacional, sin ninguna restricción, para depósitos bancarios y bonos en eurodólares (es decir, que eran depósitos —o bonos— en dólares pero no depositados en Estados Unidos), y en otras euro monedas. Estos mercados constituyen el primer mercado financiero internacional, pero, desde finales de la década de 1970 y, sobre todo, desde mediados de la década de 1980, los países han ido dismantelando sus controles sobre los movimientos financieros, aunque este proceso no es total.

La creación de un mercado financiero mundial desde principios de la década de 1970 se ha visto acompañada de una mayor volatilidad de los tipos de cambio, de los tipos de interés y de los precios de los activos financieros. En algunos casos las fluctuaciones financieras en un mercado han contagiado al resto de los mercados, subrayando el carácter internacional de los mismos. Por ejemplo, la caída en la Bolsa de Nueva York, conocida como el lunes negro de octubre de 1987, repercutió en todos los mercados financieros del resto del mundo. En menor medida, la rápida caída de precios en el Mercado de Valores de México a principios de 1995 provocó un descenso en los mercados emergentes del resto de Latinoamérica y de algunos países asiáticos.

A medida que crecen los mercados financieros internacionales aparecen nuevos tipos de contratos que, a su vez, se intercambian en los mercados internacionales. Los mercados de productos financieros derivados incluyen los mercados de opciones, de futuros, de créditos *swap* (también llamados créditos de dobles: los que se conceden los bancos centrales entre sí para solucionar una falta de liquidez transitoria de divisas) u otros productos derivados del activo original. El activo financiero original puede consistir en una cantidad de divisas, un instrumento financiero a corto plazo, bonos, acciones de empresas, o materias primas, y el volumen de negocios del mercado de derivados puede afectar a los precios internacionales de los activos originales. Los mercados de derivados permiten a los

inversores reducir el riesgo de la inversión debido a la volatilidad del mercado, pero también permiten la proliferación de operaciones especulativas, lo que aumenta los riesgos de todo el sistema financiero internacional, como se demostró en 1995 con la quiebra del Barings, un banco comercial londinense.

Aunque existen muchos argumentos para defender que el crecimiento de las finanzas internacionales igualará los tipos de interés y los precios de los activos financieros de muchos países, la complejidad de los mecanismos financieros ha impedido que se creen relaciones estables, por lo que algunos consideran que los mercados financieros internacionales actúan de forma irracional.

- La economía mundial

Las condiciones económicas predominantes en un país dependen en gran medida de lo que ocurra en la economía mundial. Ésta se materializa en el comercio internacional, la producción global y las finanzas internacionales. Otros vínculos integradores de las diferentes economías nacionales en una única economía mundial son las migraciones y la difusión internacional de la tecnología. Aunque todas estas fuerzas vinculan sus economías con una economía mundial, el resultado no es homogéneo, como lo demuestra el desigual crecimiento económico de los distintos países, al permitir que algunos crezcan muy deprisa, mientras que otros se empobrecen. En los últimos veinte años la brecha entre países ricos y pobres no ha dejado de crecer: si en 1980 el 25% más próspero de la población mundial consumía el 75% de los recursos del planeta (y viceversa), hoy es el 80% más pobre el que sobrevive con el 20% de la riqueza existente.¹

¹ Economía Mundial. Microsoft ® Encarta ® 2007 (CD). Microsoft Corporation, 2006.

- Proceso cómo importar

Llevar a cabo una efectiva negociación internacional a través de la importación, es uno de los objetivos primordiales que pueda plantearse un empresario visionario. Orientarse a la importación implica por lo menos, estar plenamente consciente de los riesgos que conlleva y la necesidad de elaborar detallados planes de negocios que le permitan al empresario emprendedor lograr importaciones exitosas.

La tarea de importar implica contar con una gama de conocimientos y experiencias, que le permitan al empresario aprovechar las mejores oportunidades que ofrece la negociación en el mercado internacional.

La empresa debe saber que no se encuentra sola ante este importante reto de su internacionalización; ya sea a la hora de iniciarse en estas actividades, así como en el momento de afrontar los nuevos desafíos que van surgiendo una vez que la empresa incorpora a sus negocios productos de otros mercados, sean estos como parte de sus insumos o materias primas para la producción o para comercializarlos y distribuirlos con éxito dentro del mercado nacional o regional, logrando así, verdaderas negociaciones con beneficios tangibles dentro de la Empresa.

- Introducción al proceso de importación

El comercio exterior es el intercambio de bienes, servicios y capitales entre diferentes países. Cuando un país necesita ingresar productos se produce la importación, la que es definida como "la introducción legal de mercancía extranjera para su uso o consumo del país".

A pesar de las ventajas del libre intercambio de mercancías, es importante considerar algunos aspectos que implican limitar la entrada de productos extranjeros, lo que se conoce como medidas proteccionistas representadas en los aranceles aduaneros de importación. La

aplicación de estos aranceles es gravitante en la economía de un país, permiten, por ejemplo, obtener recursos fiscales y limitar las importaciones para proteger a la industria nacional.

Guatemala, en su relación de comercio exterior, depende principalmente de Estados Unidos, México, Japón y El Salvador, aunque no menos importante es la negociación que se realiza con otros países del Globo.

Toda persona individual o jurídica que desee importar productos a Guatemala, debe llenar una serie de requisitos y procedimientos para la importación de la mercadería, siendo la Intendencia de Aduanas de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), la principal institución directamente responsable del control de las importaciones, la que establece los procedimientos a seguir, con base al cumplimiento de la legislación fiscal establecida y el cumplimiento de los tratados comerciales vigentes.

Esta herramienta presenta y describe el conjunto de procedimientos que se llevan a cabo en el proceso de importación, elaborado con el fin de: Dar a conocer en forma racionalizada las acciones que se aplican en todo proceso de importación; orientar a los empresarios en el procedimiento de importación, para facilitar su conocimiento y aplicación; proporcionar la guía para hacer vínculo con las diferentes instancias públicas y privadas que intervienen en el proceso de importación.

- Compra de insumos en el extranjero

Respecto a la compra de insumos en el extranjero, en promedio, los bienes y servicios que se adquieren representan entre un 50 y un 60% de la facturación de una empresa.

Una buena administración de los gastos de adquisición de compras y suministros permite aumentar la competitividad, ya que contribuye a reducir los costos, aumentar la calidad y

responder con mayor rapidez a los cambios del mercado y a las mejoras tecnológicas. Para lograr esto, debe atenderse lo siguiente:

- a) Evaluar cuidadosamente los requisitos que deben cumplirse al importar los productos, es decir, cubrir el pago a tiempo, llenar la documentación adecuada para el ingreso de los mismos al país, el tiempo tránsito de las mercancías, etc.
- b) Analizar los factores de riesgo y costo de la importación.
- c) Examinar los mercados de suministros internacionales y aprovechar las mejores ofertas.
- d) Definir el tipo de relación de negocios que se debe establecer con sus proveedores para satisfacer los objetivos de la oferta.
- e) Cerciorarse de que los artículos comprados se almacenan de forma eficiente y segura, que el inventario esté bien hecho y que los artículos estén disponibles a bajo costo cuando se requieran.

- Negociación entre proveedor extranjero e importador nacional

Previo a que se inicie una transacción de importación, es recomendable obtener información del mercado de origen del producto y de los potenciales proveedores: Países productores; países comercializadores y precios, variedades, calidad, etc.

Cuando se evalúa al potencial proveedor, es importante comprobar la existencia de Acuerdos Comerciales suscritos por Guatemala y otros países que den la posibilidad de aprovechar incentivos arancelarios para ese producto.

- Productos de importación restringida y prohibida

Es importante conocer aquellos productos que previo su ingreso al territorio guatemalteco deben cumplir con diversos requisitos no arancelarios, cuya importación es permitida siempre y cuando se obtenga el registro y autorización de la autoridad estatal competente,

quedando siempre sujetos al procedimiento de simplificación de las importaciones mediante el despacho con verificación documental.

No se permite desalmacenar de las Aduanas la harina de trigo, el azúcar y el cloruro de sodio (sal) sin que el interesado no presente el análisis físico-químico practicado por el Laboratorio Unificado de Control de Alimentos y Medicamentos (LUCAM) de la Dirección General de Servicios de Salud.

Debido a que existe una gran variedad de productos sujetos a restricciones no arancelarias, es necesario que el importador se comunique al Ministerio de Agricultura y Ganadería – MAGA- o bien a la Dirección General de Servicios de Salud.

Entre estos productos se pueden mencionar los siguientes:

Animales vivos, plantas vivas, productos y subproductos de origen vegetal, sal, productos químicos inorgánicos, elementos químicos radioactivos, productos químicos orgánicos, productos farmacéuticos para uso humano, pólvora y explosivos, productos de uso casero para el control de plagas, madera y muchos más.

- Servicios e información general para el importador

Es recomendable que todo importador esté familiarizado con la información y el sistema establecido por la Superintendencia de Administración tributaria - SAT -, a través de la Intendencia de Aduanas.

- Enlaces contactos comerciales y organizaciones de apoyo

Dentro de los medios disponibles para encontrar empresas en los Estados Unidos, se pueden citar al:

- Directorio de Exportadores Americanos Thomas Register (en inglés)
- Directorio de Exportadores Americanos Thomas Global Register (en inglés)

- Páginas Amarillas de Estados Unidos (en inglés)

También se encontrará empresas visitando la Embajada de los Estados Unidos en: El Centro Virtual de Información (I.R.C.), por sus siglas en Inglés, inaugurado el 28 de Febrero del 2002, el cual ofrece a empresarios locales la oportunidad de consultar directorios comerciales en línea, con información sobre fabricantes y exportadores y revistas comerciales con ideas para captar nuevos mercados y diversificar su empresa con productos o servicios novedosos.²

1.2.2 Guatemala

República de Guatemala



Bandera

Escudo

Lema: "País de la Eterna Primavera"

Gracias al *Tratado del Libre Comercio de América del Norte*, Guatemala es el país con fronteras del mercado más grande del mundo. Guatemala cuenta con una ubicación geográficamente estratégica.

Capital	Ciudad de Guatemala
---------	---------------------

14°38' N 90°33' O

² Proceso como importar. RED DE CAJAS DE HERRAMIENTAS MYPYME. Recuperado: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/importar/index.html>

Ciudad más poblada	Ciudad de Guatemala
Idiomas oficiales • Co-oficiales	Español 23 idiomas vernáculos como <i>Idiomas Nacionales</i> .
Forma de gobierno	República
Presidente Vicepresidente	Álvaro Colom Rafael Espada
Independencia De España	15 de septiembre de 1821 (como parte del Reino de Guatemala)
Superficie • Total • % agua Fronteras	Puesto 106º 108.889 km ² 0,4% 1.687 km
Población total • Total • Densidad	Puesto 67º 13.860.743 (2009 est.) 126 hab/km ²
PIB (nominal) • Total (2009) • PIB per cápita	Puesto 79º US\$ 36.788 millones. US\$ 2.622
PIB (PPA) • Total (2009) • PIB per cápita	Puesto 77º US\$ 64.449 millones. US\$ 4.749
IDH (2007)	0,704 (122º) - medio
Moneda	Quetzal (GTQ)
Gentilicio	Guatemalteco, -a
Huso horario	UTC-6
Dominio Internet	.gt
Prefijo telefónico	+502
Prefijo radiofónico	TGA-TGZ, TDA-TDZ
Código ISO	320 / GTM / GT
Miembro de: ONU, OEA, OIM, SICA, MCCA, CEPAL, OEI, Parlacen, Grupo de Río	
La población indígena habla diversas lenguas mayas, además existen el Xinca y el Garífuna. Según la proyección del INE	

Cuadro 1: Rutas de transporte y tiempo de tránsito

País	Vía aérea	Frecuencia	Vía marítima	Frecuencia
México	2 Días	Diaria	4 Días	2 Semanales
Miami	1 Día	Diaria	2 Días	3 Semanales
New York	2 Días	2 Semanales	8 Días	4 Semanales
Los Ángeles	2 Días	2 Semanales	8 Días	4 Semanales
Europa	4 Días	4 Semanales	19 Días	10 Semanales

Puertos marítimos:

Océano Atlántico: Puerto Santo Tomás de Castilla

Océano Pacífico: Puerto Quetzal

Aeropuertos:

Cuenta con los aeropuertos internacionales: Aeropuerto Internacional La Aurora que es el más grande y presta el servicio a la Ciudad de Guatemala y Aeropuerto Internacional Mundo Maya que es el segundo más grande y presta el servicio al área central de Petén.³

1.2.3 Empresa

Empresa, organización económica que, en las economías industriales realiza la mayor parte de las actividades. Son organizaciones jerarquizadas, con relaciones jurídicas- y cuya dimensión depende de factores endógenos (capital) y exógenos (economías de escala). Las empresas son, al menos la mayor parte, sociedades, entidades jurídicas, que realizan actividades económicas gracias a las aportaciones de capital de personas ajenas a la actividad de la empresa, los accionistas. La empresa sigue existiendo aunque las acciones cambien de propietarios o éstos fallezcan.

Una empresa o compañía posee una serie de activos; cuando se crea una empresa hay que redactar una serie de documentos públicos en los que se definirá el objetivo de la misma, cuál es su razón social, su domicilio fiscal, quiénes son los socios fundadores, cuál es el

³ Guatemala. WIKIPEDIA. Recuperado: <http://es.wikipedia.org/wiki/Guatemala>

volumen de capital social inicial, en cuántas acciones o participaciones se divide el capital social y cuáles son los estatutos de la sociedad, entre otros.

La actividad y la estructura legal de las empresas se regula mediante el Derecho Mercantil, que establece los requisitos contables, las obligaciones de los gestores o administradores y los derechos de los accionistas. Existen otras formas jurídicas, como la empresa unipersonal o la cooperativa, pero lo más usual es la organización en forma de sociedad.

Por lo general, los accionistas de la empresa tienen una responsabilidad limitada: sólo responden por las deudas de la empresa con la cuantía de su aportación, medida por el valor de las acciones. Existen distintos tipos de compañías que, en función del grado de responsabilidad de los socios o accionistas, reciben distintos nombres. En primer lugar hay que distinguir entre públicas y privadas; las públicas pertenecen al sector público (administración central o local), mientras que las privadas pertenecen a individuos particulares y pueden vender sus acciones en el mercado de valores. Las compañías o empresas estatales en ocasiones venden parte de sus acciones a individuos, pero se consideran empresas de capital mixto (Estado-iniciativa privada) siempre que el 51% de las acciones estén en poder del sector público. En función del grado de responsabilidad de los socios y del número de accionistas, las empresas pueden ser sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada.

También se puede distinguir entre las compañías o empresas privadas los siguientes tipos: empresas asociadas, cuando dos empresas tienen entre el 20 y el 50% de las acciones de la otra; *holdings*, cuando una empresa (conocida como empresa matriz) es propietaria de otra u otras empresas, cuya actividad es dirigida por la primera; y, por último, empresa subsidiaria, que está controlada por la empresa matriz (poseedora de más del 50% de las acciones de la subsidiaria).⁴

⁴ Empresa. Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

- Empresa privada

Empresa privada, entidad que desempeña una actividad económica dentro del sector privado (que se distingue del sector público). La empresa privada y el sector privado son términos que se pueden emplear de una forma indiferenciada. El factor que distingue ambos términos es que el sector privado se refiere a la totalidad del segmento de la economía que no pertenece al Estado, y la empresa privada se refiere de un modo más concreto a una empresa que corresponde a dicho sector.

La empresa privada asume todos los riesgos inherentes a una actividad económica, aunque estos riesgos se pueden reducir gracias a subvenciones públicas y otras ayudas del Gobierno. Los individuos que crean una empresa privada buscan la obtención de beneficios o ganancias, a diferencia de los administradores de una empresa del sector público, que puede tener otros objetivos distintos al de la maximización de beneficios. Por regla general, las empresas públicas obtienen menores beneficios que las empresas privadas. Algunas incluso incurren año tras año en cuantiosas pérdidas, y sobreviven gracias a subvenciones o subsidios. Otras organizaciones controladas por el Gobierno, como las responsables de la sanidad pública, no tienen entre sus objetivos la obtención de beneficios, sino tan sólo el proporcionar ciertos servicios sujetos a una limitación presupuestaria. Sin embargo, muchos gobiernos, sobre todo de corte conservador, fomentan la participación de la empresa privada en este tipo de servicios públicos.⁵

1.2.4 Contabilidad

Proceso mediante el cual se identifica, mide, registra y comunica la información económica de una organización o empresa, con el fin de que los gestores puedan evaluar la situación de la entidad. La teneduría de libros se refiere a la elaboración de los registros contables,

⁵ Empresa privada. Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

por lo que es la que permite obtener los datos, ajustados a principios contables, utilizados para evaluar la situación y obtener la información financiera relevante de una entidad.

Cuando se lleva a cabo una contabilidad personal se suele utilizar un sistema simple mediante el cual se van registrando las cantidades de los gastos en columnas. Este sistema refleja la fecha de la transacción, su naturaleza y la cantidad desembolsada. Sin embargo, cuando se lleva a cabo la contabilidad de una organización, se utiliza un sistema de doble entrada: cada transacción se registra reflejando el doble impacto que tiene sobre la posición financiera de la empresa y sobre los resultados que ésta obtiene. La información relativa a la posición financiera de una empresa se refleja en el llamado balance, mientras que los resultados obtenidos aparecen desglosados en la cuenta de pérdidas y ganancias.

- Historia

Los métodos utilizados para llevar a cabo la contabilidad y la teneduría de libros, creados tras el desarrollo del comercio, provienen de la antigüedad y de la edad media. La contabilidad de doble entrada se inició en las ciudades Estado comerciales italianas; los libros de contabilidad más antiguos que se conservan, procedentes de la ciudad de Génova, datan del año 1340, y muestran que, para aquel entonces, las técnicas contables estaban ya muy avanzadas. El desarrollo en China de los primeros formularios de tesorería y de los ábacos, durante los primeros siglos de nuestra era, permitió el progreso de las técnicas contables en Oriente. El primer libro contable publicado fue escrito en 1494 por el monje veneciano Luca Pacioli. A pesar de que la obra de Pacioli, más que crear, se limitaba a difundir el conocimiento de la contabilidad, sus libros sintetizaban principios contables que han perdurado hasta la actualidad.

La Revolución Industrial provocó la necesidad de adaptar las técnicas contables para poder reflejar la creciente mecanización de los procesos, las operaciones típicas de las fábricas y la producción masiva de bienes y servicios. Con la aparición, a mediados del siglo XIX, de

las corporaciones industriales, propiedad de accionistas anónimos y gestionadas por profesionales, el papel de la contabilidad adquirió aún mayor importancia.

La teneduría de libros, parte esencial de cualquier sistema completo, ha ido informatizándose a partir de la segunda mitad del siglo XX, por lo que, cada vez más, corresponde a los ordenadores o computadoras la realización de estas tareas. El uso generalizado de los equipos informáticos permitió sacar mayor provecho de la contabilidad utilizándose a menudo el término *procesamiento de datos*, y actualmente el concepto de teneduría ha caído en desuso.

- Información contable

La información contable se puede clasificar en dos grandes categorías: la contabilidad financiera o contabilidad externa y la contabilidad de costes o contabilidad interna. La contabilidad financiera muestra la información que se facilita al público en general, y que no participa en la administración de la empresa, como son los accionistas, los acreedores, los clientes, los proveedores, los sindicatos y los analistas financieros, entre otros, aunque esta información también tiene mucho interés para los administradores y directivos de la empresa. Esta contabilidad permite obtener información sobre la posición financiera de la empresa, su grado de liquidez (es decir, las posibilidades que tiene para obtener con rapidez dinero en efectivo) y su rentabilidad.

La contabilidad de costes estudia las relaciones coste-beneficio-volumen de producción, el grado de eficiencia y productividad, y permite la planificación y el control de la producción, la toma de decisiones sobre precios, los presupuestos y la política de capital. Esta información no suele difundirse al público. Mientras que la contabilidad financiera tiene como objetivo genérico facilitar al público información sobre la situación económico-financiera de la empresa, la contabilidad de costes tiene como objetivo esencial facilitar información a los distintos departamentos, a los directivos y a los planificadores para que puedan desempeñar sus funciones.

- Contabilidad especializada

De las diversas áreas de la contabilidad especializada, hay tres de especial relevancia: auditoría, fiscalidad, y la contabilidad de las organizaciones sin ánimo de lucro. La auditoría consiste en la evaluación, por parte de un auditor independiente, de los datos financieros, los registros contables y los documentos de la empresa, así como de otro tipo de documentación sobre la empresa que permita verificar la validez de sus registros contables. Las grandes empresas y las empresas públicas suelen tener un equipo de auditores propio.

Otra especialización de la contabilidad se refiere a la fiscalidad (*véase* Impuesto sobre la renta). La preparación de las declaraciones de la renta requiere la recogida previa de información, y la presentación de los datos de una forma coherente; para ello, tanto los individuos particulares como las empresas contratan a profesionales especializados, asesores fiscales, para hacer la declaración de la renta. Sin embargo, las reglas que determinan cómo se han de pagar los impuestos rara vez coinciden con la teoría y práctica de la contabilidad. Los reglamentos impositivos surgen a partir de leyes, son interpretadas por los tribunales y reguladas por determinadas instituciones administrativas. Sin embargo, la mayor parte de la información necesaria para calcular la base impositiva suele utilizarse también en la contabilidad, pública y privada, de las empresas. Muchas técnicas son comunes a las dos áreas.

El tercer bloque de especialización lo ofrecen las organizaciones sin ánimo de lucro, como las universidades, los hospitales, las iglesias, las fundaciones, los sindicatos, las asociaciones patronales y las agencias especializadas de los gobiernos. Estas organizaciones difieren de las empresas de negocios en que reciben recursos sin prestar a cambio un servicio específico, es decir, sus recursos no proceden de proporcionar un bien o un servicio a un individuo en concreto; además, son organizaciones sin ánimo de lucro y por lo tanto no tienen intereses particulares. Por ello, estas organizaciones llevan un registro contable distinto, así como criterios de medición y cuentas financieras diferentes.

- Información financiera

De forma tradicional, la función de la información financiera debía permitir a los propietarios conocer la evolución de sus empresas. Pero cuando las responsabilidades de la administración fueron comúnmente relegadas a personal contratado, la información financiera adquirió una orientación más administrativa, es decir, se trataba de reflejar ante los propietarios la administración llevada a cabo por los agentes o administradores. El objetivo consistía pues en demostrar el grado de eficacia con el que se estaban gestionando los activos de los propietarios, tanto basándose en el mantenimiento del capital como en la generación de beneficios.

La generalización de las sociedades, la aparición de grandes corporaciones multinacionales y el extendido uso de la contratación de gestores o administradores profesionales, con propietarios cada vez más anónimos y alejados de su empresa, dio un nuevo giro a la orientación de la información financiera.

Aunque la orientación administrativa no ha desaparecido, está hoy mucho más encaminada a informar a los inversores. Tanto los inversores privados como los institucionales consideran que la propiedad de acciones es una alternativa para su inversión y exigen tener una información más a largo plazo que la que proporcionaba el concepto clásico de información administrativa. Puesto que los inversores utilizaban las cifras financieras para predecir los resultados de sus decisiones, la contabilidad se orientó a facilitar este tipo de información. Una de las consecuencias más importantes de este cambio fue el aumento de la información que podía proporcionar la contabilidad financiera.

A partir de ese momento proliferan las memorias que amplían la información otorgada por la contabilidad financiera. Estas memorias desagregan y amplían la información de la contabilidad financiera. Por lo general, una memoria explica los métodos contables aplicados cuando existen alternativas o cuando debido a la naturaleza específica del

negocio desarrollado por la empresa es necesario aplicar métodos distintos a los utilizados de forma habitual.

En las memorias también se ofrece información sobre operaciones de menor importancia, pasivos, planes de pensiones, evolución del precio de las acciones, operaciones en el exterior e información detallada sobre deuda a largo plazo (como tipos o tasas de interés y fechas de vencimiento). Las empresas cuyo capital está repartido entre muchos accionistas también suelen presentar una memoria que incluye información sobre ingresos trimestrales, precio medio trimestral de las acciones, evolución de éstos e información sobre el volumen de ventas y de los beneficios obtenidos en cada uno de los sectores en los que opera la empresa.

- Principios de contabilidad

En la contabilidad actual se parte de un sistema de supuestos, doctrinas, axiomas y convenciones englobados en lo que se denomina 'principios contables generalmente aceptados'. Muchos de estos principios han tenido una lenta evolución a lo largo de la historia y tan sólo los últimos avances contables realizados en décadas recientes están reflejados en las leyes. A continuación se exponen algunos de los principios contables más comunes.

El *principio de empresa en funcionamiento* afirma que la gestión de la empresa tiene una duración ilimitada por lo que los principios contables restantes no irán encaminados a valorar los activos y el valor del patrimonio de la empresa como si éstos fueran a ser vendidos de un modo total o parcial.

El *principio de prudencia* afirma que sólo deberán contabilizarse los beneficios realizados a la fecha de cierre del ejercicio; sin embargo, las pérdidas posibles, aún sin ser ciertas, se contabilizarán desde que se considere que se pueden producir.

El *principio de registro* establece que los hechos económicos deben registrarse cuando nazcan los derechos u obligaciones que dichos hechos originen. Cuando no se trate de una transacción de la empresa con el exterior se registrarán sólo cuando se haya producido el auténtico consumo del activo.

El *principio de precio de adquisición* exige que todos los bienes y derechos se contabilicen por su precio de adquisición o coste de producción. Este principio deberá aplicarse siempre, salvo que alguna ley establezca excepciones de forma explícita, en cuyo caso deberá redactarse una memoria en que se especifique la aplicación de dicha excepción.

El *principio del devengo* establece que la imputación de ingresos y gastos deberá hacerse en función de la corriente real de bienes y servicios con independencia de cuándo se produzca la corriente monetaria o financiera.

El *principio de correlación de ingresos y gastos* afirma que el resultado del ejercicio estará constituido por los ingresos de dicho periodo, menos los gastos del mismo realizados para obtener los primeros, así como por los beneficios y quebrantos no relacionados de forma clara con la actividad de la empresa.

El *principio de no compensación* impide que se equilibren las partidas del activo y del pasivo del balance, ni las de gastos e ingresos que integran la cuenta de pérdidas y ganancias establecidas en los modelos de cuentas anuales. Por ello, habrá que valorar por separado los elementos integrantes de las distintas partidas del activo y el pasivo.

El *principio de uniformidad* establece que, una vez adoptado un criterio para la aplicación de los principios contables, entre todas las alternativas posibles, deberá mantenerse dicho criterio a lo largo del tiempo hasta que se alteren los supuestos que motivaron la elección del criterio en cuestión.

El *principio de importancia relativa* sostiene que podrá admitirse la no aplicación estricta de algunos de los principios contables, siempre y cuando la importancia relativa en términos cuantitativos de la variación que tal hecho produzca tenga una trascendencia escasa y, en consecuencia, no altere el resultado de las cuentas anuales.

El *principal objetivo: La imagen fiel* consiste en que, en caso de conflicto entre principios contables obligatorios, deberá prevalecer el que mejor conduzca a que las cuentas anuales expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. No obstante, el principio de prudencia tendrá un carácter preferencial sobre los demás.

Por otra parte, los principios y normas de contabilidad generalmente aceptados son todos aquellos que aparecen en los códigos de Comercio y leyes mercantiles, en el Plan General de Contabilidad (España), o Manual de Contabilidad (México), en las normas de desarrollo que, en materia contable, establezcan en su caso los institutos de Contabilidad y Auditoría de Cuentas o de Contadores Públicos, y la demás legislación que sea aplicable de modo explícito.

- El balance

De las dos figuras contables tradicionales, el balance refleja la situación de la empresa, mientras que la cuenta de pérdidas y ganancias muestra el resultado de la actividad. El balance proporciona información sobre los activos, pasivos y neto patrimonial de la empresa en una fecha determinada (el último día del año natural o fiscal). A la izquierda, en la hoja del balance, aparecerán los activos de la empresa, ordenados de menor a mayor liquidez. En el lado derecho se reflejarán los pasivos de la empresa, ordenados de menor a mayor exigibilidad. El neto patrimonial refleja lo que queda de la empresa tras compensarse activos y pasivos. (Por ejemplo, un edificio constituye un activo de la empresa valorado en 10.000 dólares. La cuantía pendiente de pago de la hipoteca, de 3.000, constituye un pasivo para la empresa. El neto patrimonial sería, en este caso, de 7.000 dólares).

Los activos se pueden dividir en activo circulante e inmovilizado. El activo circulante viene determinado por aquellos activos que pueden hacerse líquidos (convertirse en dinero) con relativa rapidez (menos de un año); estos activos incluyen el dinero en caja, las cuentas corrientes, los pagos pendientes, los productos almacenados y las inversiones a corto plazo en acciones y bonos. El inmovilizado está constituido por los activos físicos de la empresa —terrenos, edificios, maquinaria, vehículos, equipos informáticos y mobiliario. En el inmovilizado también se incluyen las propiedades que tiene la empresa en otras y activos intangibles como las patentes y las marcas registradas.

Los pasivos son las obligaciones de la empresa hacia terceros, como pueden ser los acreedores comerciales. El pasivo exigible a corto plazo viene determinado por lo que hay que pagar en un periodo inferior al año, incluyendo impuestos, préstamos a corto plazo y el dinero adeudado a los proveedores de bienes y servicios. El pasivo exigible a largo plazo está constituido por las deudas con plazo de vencimiento superior al año, como los bonos, las hipotecas y los préstamos a largo plazo. Mientras que el pasivo representa las obligaciones de la empresa con terceros, el capital social de la empresa refleja la inversión de los propietarios para adquirir los activos de la organización. Cuando la empresa pertenece a una sola persona o a un reducido número de individuos, en el balance puede aparecer el porcentaje de cada individuo sobre el capital social. Cuando la organización se constituye en sociedad anónima, el balance refleja el capital social total, es decir el capital al que tienen derecho los accionistas, desglosado en dos grandes categorías: (1) el capital desembolsado por los accionistas y (2) las reservas creadas a partir de los beneficios no distribuidos generados por la actividad de la empresa.

- La cuenta de pérdidas y ganancias

La cuenta de pérdidas y ganancias refleja el resultado obtenido a partir del desarrollo de la actividad de la empresa en un plazo determinado, ya sea el trimestre o el año, reflejando los ingresos, gastos y pérdidas y beneficios obtenidos durante ese periodo por la empresa. Los

ingresos reflejan las cantidades obtenidas por la venta de los bienes o servicios producidos por la empresa, mientras que los gastos reflejan todas aquellas transacciones que hacen posible que la empresa desarrolle su actividad, por lo que en ellos se incluyen los salarios, los alquileres, el pago de intereses y los impuestos.

- La memoria

En la memoria aparece detallada información que no se puede obtener extrayéndola del balance ni de la cuenta de pérdidas y ganancias. En primer lugar, la memoria deberá describir el objeto social de la empresa y la actividad o actividades a las que se dedique.

En segundo lugar, la memoria reflejará las bases de presentación de las cuentas anuales (balance y cuenta de pérdidas y ganancias). En esta parte de la memoria se deberá justificar el porqué se han aplicado criterios distintos a los establecidos por los principios contables y por qué se han aplicado principios contables no obligatorios. Además, se deberá justificar el cambio de criterios aplicados y el cambio de estructura de las cuentas reflejadas. Asimismo, si se ha procedido a agrupar cuentas será necesario detallar en la memoria esta agregación. Por último, la memoria reflejará los elementos que estén integrados en varias partidas distintas.

- Teneduría de libros y ciclo contable

La contabilidad moderna consta de un ciclo de siete etapas o pasos. Los tres primeros se refieren a la teneduría de libros, es decir, a la compilación y registro sistemáticos de las transacciones financieras. Los documentos financieros constituyen la base de la contabilidad; entre estos documentos cabe destacar los cheques de banco, las facturas extendidas y las facturas pagadas. La información contenida en estos documentos es trasladada a los libros contables, el diario y el mayor. En el libro diario se reflejan todas las transacciones realizadas por la empresa, mientras que en el mayor se reflejan las

transacciones que afectan a las distintas partidas contables, por ejemplo, caja, bancos, clientes, proveedores, etcétera.

Primer paso: El registro de cada transacción en el libro diario constituye el punto de partida del sistema contable de doble entrada. Con este sistema se analiza la estructura financiera de una organización teniendo en cuenta el doble efecto que toda transacción tiene sobre dicha estructura (una compra de bienes constituye, por un lado, un aumento del activo, pero también refleja una disminución del mismo al reducirse la cantidad de dinero disponible). Por ello, toda transacción tiene una doble vertiente o dimensión, una el debe (que aparece a la izquierda) y otra el haber (que aparece a la derecha). Esta doble dimensión afecta de distinta forma a la estructura financiera. En función de su naturaleza, una partida contable puede disminuir con el debe e incrementarse con el haber, y otra puede aumentar con el debe y disminuir con el haber. Por ejemplo, la compra de bienes al contado aumenta la cuenta de bienes (siendo un débito) y disminuye la cuenta de caja (crédito). Sin embargo, si el bien se compra a crédito se creará una cuenta de pasivo, y en el libro diario aparecerá una nueva partida, incrementándose la cuenta de bienes (débito) y aumentándose la partida que refleja el pasivo (crédito). El reconocimiento de la obligación de pagar a los empleados aumentará la partida contable de salarios (siendo un débito) y aumentará el pasivo (crédito). Cuando se paguen los salarios se producirá una disminución en la cuenta de caja (crédito) y disminuirá el pasivo (débito).

Segundo paso: En la siguiente etapa del ciclo contable las cantidades reflejadas en el libro diario se copian en el libro mayor, en el que aparece la cuenta concreta de cada partida contable. En cada cuenta aparecen los débitos a la izquierda y los créditos a la derecha, de forma que el saldo, es decir el crédito o el débito neto, de cada cuenta puede calcularse con facilidad.

Cada cuenta del mayor puede a su vez desglosarse, es decir, en cada cuenta se pueden diferenciar distintos aspectos. Por ejemplo, en la cuenta de clientes se pueden desglosar,

uno a uno, los clientes de la empresa, pudiéndose saber así cuánto ha comprado cada uno de ellos. Por analogía, la cuenta de salarios se puede desglosar en función de cada trabajador.

Tercer paso: Una vez reflejadas todas las transacciones en el mayor se procede a obtener el saldo -deudor o acreedor- de cada cuenta. La suma de todos los saldos acreedores debe ser igual a la suma de todos los saldos deudores, pero con signo contrario, ya que cada transacción que genera un crédito provoca, al mismo tiempo, un débito de la misma cuantía. Este paso, al igual que los siguientes, se produce al concluir el año fiscal. En cuanto se han completado los distintos libros, finaliza la parte de teneduría de libros del ciclo contable.

Cuarto paso: Finalizadas las etapas correspondientes a la teneduría de libros, el contable o contador público procede a ajustar una serie de cuentas con el propósito de resaltar hechos económicos que, aunque no se han producido de forma convencional, sí representan transacciones ultimadas. A continuación destacamos algunos de los casos más comunes: ingresos pendientes de pago (por ejemplo, intereses a cobrar que todavía no se han hecho efectivos); gastos pendientes (por ejemplo, salarios del mes corriente que todavía no se han satisfecho); ingresos percibidos con antelación (por ejemplo, cuando se recibe la cuantía de una suscripción por adelantado); gastos que se realizan de una forma anticipada (el pago de la prima de un seguro de riesgo); la depreciación (que es el reconocimiento de que el coste de una máquina debe amortizarse a lo largo de los años de vida útil de dicha máquina); inventarios (valoración de los bienes almacenados y verificación de que la cantidad almacenada coincide con la que se deriva de las cuentas); e impagados (que consiste en declarar una serie de cuentas pendientes de pago como de dudoso cobro, de forma que se reconozca el posible quebranto en el futuro).

Quinto y sexto pasos: Una vez realizados los ajustes anteriores, el contable o contador público realiza un primer balance de comprobación de saldos, adaptando éstos a los ajustes anteriores (paso quinto). Cuando se han actualizado todos los saldos se procede a redactar el balance y preparar la cuenta de pérdidas y ganancias (paso sexto). Los saldos de las

distintas cuentas proporcionan la fuente de datos para la contabilidad financiera y de costes de la empresa.

Séptimo paso: El último paso consiste en cerrar las cuentas anuales, transfiriéndolas a la cuenta de pérdidas y ganancias de forma que, aquellas cuentas que corresponden tan sólo a la actividad anual se anulan unas a otras, de forma que los créditos y débitos del siguiente año fiscal reflejen en exclusiva la actividad de ese año.

- Reglamentos y patrones

La contabilidad está muy bien delimitada y suele proceder con unos métodos y técnicas muy bien definidas. Por ello, muchos países (como Estados Unidos, España o México) cuentan con un Plan General o Manual Contable que permite adecuar la contabilidad a las nuevas técnicas empresariales y que se desarrollen de manera homogénea las distintas técnicas contables alternativas. Esto debe responder a los cambios socioeconómicos, a la evolución de las leyes y a la aparición de nuevas técnicas de producción y comercialización. Sin embargo, lo que no se ha conseguido es la creación de un cuerpo teórico homogéneo para el desarrollo de la contabilidad en un plano internacional, por lo que existen importantes diferencias entre la información que proporciona la contabilidad de las empresas en un país con la que se puede obtener en otro distinto. Estas diferencias dificultan en sumo grado las comparaciones de empresas a escala internacional.⁶

- Finanzas

Finanzas, término aplicado en economía al conjunto de operaciones de compra-venta de instrumentos legales, cuyos propietarios tienen ciertos derechos para percibir, en el futuro, una determinada cantidad monetaria. Estos instrumentos legales se denominan activos

⁶ Contabilidad. Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

financieros o títulos valores e incluyen bonos, acciones y préstamos otorgados por instituciones financieras.

El primer emisor de un título valor se denomina prestatario, mientras que a la persona que compra el título valor se la conoce como prestamista. Los prestatarios necesitan dinero en efectivo, mientras que a los prestamistas les sobra liquidez. Cuando un prestatario emite un título valor que adquiere un prestamista, ambas partes se ven beneficiadas; el prestatario obtiene el efectivo que necesita y el prestamista el derecho a obtener en el futuro el valor monetario prestado, así como una tasa justa de beneficios (como pago de intereses).

- Mercados financieros

Las transacciones realizadas entre el primer emisor (prestatario) y el primer prestamista son transacciones del mercado primario. El primer prestamista puede vender los activos financieros adquiridos en el mercado primario a otras personas, en lo que se conoce como mercados secundarios. La compra-venta de títulos valores negociables en los mercados secundarios no tiene consecuencias para el emisor del título, es decir, el primer prestatario; sólo se produce una variación en la titularidad (propiedad legal) de los títulos valores. Ejemplos de mercados secundarios son los mercados de valores (como la Bolsa de Nueva York, la Bolsa de Londres y la Bolsa de Tokio). Puede haber un mercado fuera de la cotización oficial del mercado secundario.

- Clases de títulos valores

Casi todos los títulos valores que se negocian en los mercados secundarios pertenecen a uno de los siguientes dos grandes grupos: bonos o acciones. Los bonos son instrumentos crediticios, (deuda emitida normalmente por el Gobierno o las empresas): a cambio de cierta cantidad de dinero, proporcionan un rendimiento fijo. Las características más importantes de los bonos son su valor facial (o a la par), su fecha de vencimiento y la tasa de cupón. El valor facial refleja la cantidad de efectivo total que se pagará al propietario del

bono a la fecha de vencimiento, que va desde los tres meses hasta los 30 años. Antes del vencimiento, cada año se paga el cupón, que es la tasa de cupón multiplicada por el valor facial. Este cupón es el beneficio que obtiene el poseedor del bono. Se fija por primera vez en el mercado primario, y no podrá cambiarse en función de los tipos de interés prevalecientes en cada momento en la economía. Sin embargo, lo que sí varía es el precio de mercado del bono. Cuando el cupón es igual al tipo de interés medio que se está pagando en ese momento, el precio de mercado del bono será igual a su valor facial. Cuando el cupón es mayor que los tipos de interés que se están pagando, el bono se venderá a un precio superior al del valor facial (sobre la par). Cuando el cupón que se paga es inferior al tipo de interés del mercado, el bono se venderá con descuento (bajo la par). El pago del cupón constituye una obligación legal, por lo que el impago puede provocar la quiebra del emisor.

Las acciones preferentes son parecidas a los bonos, ya que tienen un valor facial y proporcionan un dividendo predeterminado (parecido al cupón de los bonos). La diferencia estriba en que las acciones preferentes, a diferencia de los bonos, no tienen un plazo de vencimiento, y en que se puede no pagar los dividendos anualmente durante varios años, sin que ello implique la quiebra del emisor. Las acciones ordinarias no tienen ni plazo de vencimiento ni dividendos anuales estipulados. Estos títulos valores tienen un periodo de vida ilimitado, y sólo se pagarán dividendos si el emisor obtiene unos beneficios satisfactorios. Dado que los rendimientos de los bonos son los más seguros, constituyen la inversión menos arriesgada, pero a su vez tienen un menor rendimiento. Las acciones preferentes comportan mayores riesgos que los bonos, pero menores que los que comportan las acciones ordinarias. Éstas son las más arriesgadas, por lo que su tasa de rendimiento esperada es también la más elevada.

Los agentes que emiten títulos valores pueden dividirse en públicos y privados. Los emisores privados pueden ser individuos, sociedades y corporaciones. Los emisores públicos pueden ser distintas instituciones gubernamentales.

- Finanzas en el sector privado

Tanto los individuos, como las sociedades y las corporaciones pueden emitir títulos valores financieros para pagar diferentes activos que quieran adquirir. Puesto que las corporaciones son la principal fuerza financiera del sector privado, el siguiente análisis se centrará en la financiación de las corporaciones. Éstas pueden adquirir más capital vendiendo acciones y bonos, o pueden financiar sus necesidades temporales obteniendo préstamos de los bancos. El responsable financiero de la corporación debe decidir qué activos ha de comprar la empresa y cómo hay que financiar esta adquisición. Las decisiones de inversión en activos dependen de dos factores: las tasas de retorno esperadas y el riesgo. Para poder estimar los rendimientos esperados de un proyecto se realizan análisis detallados sobre las previsiones de ventas potenciales, gastos y beneficios esperados de la inversión. El riesgo depende de la incertidumbre que tenga la empresa respecto a los beneficios anuales que pueda obtener.

Las decisiones financieras dependen únicamente del tipo de contrato financiero que minimice los costes para la empresa. Al igual que ocurre con las decisiones de inversión en activos, los costes financieros se expresan en función de la tasa de interés anual. Los costes financieros de una emisión de nuevas acciones vienen dados por los dividendos mínimos más la apreciación del precio de las acciones que el comprador espera recibir.

- Financiación a corto plazo

La financiación de la deuda puede ser a corto o a largo plazo. La emisión de deuda a corto plazo debe amortizarse en menos de cinco años. Los préstamos concedidos por bancos comerciales son el ejemplo más frecuente de deudas a corto plazo. Las líneas de crédito de los bancos permiten a una empresa pedir prestado un máximo predeterminado, pero se exige que el saldo esté a cero durante uno o más meses al año. Estas líneas de crédito no suelen estar respaldadas por una garantía. Los bancos también ofrecen préstamos a dos o tres años, pero éstos suelen estar avalados por los inventarios o los activos exigibles de la empresa si no se devuelven en el plazo determinado.

Existen otros tres tipos de financiación a corto plazo, que son los pagarés de empresas, las pignoraciones y el factoring. Los pagarés de empresas son una deuda emitida por una empresa que tiene un plazo de vencimiento inferior al año. Sólo los emiten grandes empresas, financieramente solventes, y tienen un coste en intereses ligeramente inferior al de los préstamos bancarios concedidos para las inversiones con menores riesgos. La pignoración y el factoring son utilizados por empresas más pequeñas con menor solidez financiera. El factoring es la venta física de las cuentas a cobrar a los clientes. La pignoración es un préstamo garantizado con las cuentas a cobrar a clientes de la empresa. Dado que comportan un mayor riesgo, la pignoración y el factoring obligan a la empresa a pagar mayores intereses que los que se pagan por los pagarés de empresa.

Con anterioridad a 1965, aproximadamente, todas las emisiones de deuda se vendían en el país en que radicaba la empresa emisora. Desde entonces, la financiación internacional se ha incrementado de manera espectacular. La mayor parte de esta financiación en el orden internacional es a corto plazo, y tiene lugar en lo que se denomina mercado de eurobonos; su mercado principal está en Londres. El mercado de eurobonos permite que las empresas emitan deudas en divisas extranjeras (principalmente en dólares) al tiempo que evita las regulaciones y restricciones de los mercados financieros nacionales. Normalmente, al emitir este tipo de bonos las empresas convierten las divisas en su moneda nacional. En el mercado de eurobonos se emite deuda tanto a corto como a largo plazo. En los últimos años se han llegado a emitir bonos con un plazo de vencimiento de hasta 50 años.

- Financiación a largo plazo

Normalmente, la financiación a largo plazo se lleva a cabo mediante la emisión de bonos o mediante arrendamientos con opción de compra. Los bonos que no están avalados por algún activo se suelen denominar obligaciones. Dado el riesgo que comportan, las obligaciones implican una mayor tasa de rendimiento. Las emisiones de bonos garantizados implican que éstos están avalados por algún activo, por lo que rinden menores intereses. El arrendamiento con opción de compra es parecido a la emisión de una deuda, con la

diferencia de que el título de propiedad del activo no se cede a la empresa que efectúa el arrendamiento. Este tipo de financiación está aumentando gracias a sus mayores ventajas impositivas, que no poseen los demás medios de financiación.

En algunas ocasiones, la emisión de bonos a largo plazo permite al comprador adquirir posteriormente acciones ordinarias de la empresa. Estos bonos convertibles permiten que el poseedor de los bonos los intercambie por un determinado número de acciones ordinarias. Algunas obligaciones permiten que el poseedor de los bonos compre acciones ordinarias a un precio inferior. Desde el punto de vista de la corporación, los bonos convertibles dan lugar, a su vencimiento, a una ampliación de capital, mientras que las obligaciones preferentes seguirán siendo una deuda pero también supondrán una ampliación de capital en el futuro.

Las acciones preferentes son, de alguna manera, parecidas a los bonos. Se venden con un determinado valor (a la par), se paga una cantidad determinada anualmente y, en caso de quiebra, otorgan el derecho de acudir a la liquidación de los activos por delante de los propietarios de acciones ordinarias. En otros aspectos son análogas a las acciones ordinarias: no hay que pagar dividendos si la empresa no tiene suficiente efectivo, y los dividendos que se pagan pueden ser mayores en caso de que los beneficios de la empresa aumenten. Por su parte, los bonos rinden un cupón fijo y obligatorio todos los años. Los compradores de acciones preferenciales obtienen ventajas fiscales que no tienen los que compran bonos. Estas ventajas fiscales hacen que las empresas emitan acciones preferenciales, que además comportan menores costes para el emisor.

Los auténticos propietarios de una corporación son los tenedores de acciones ordinarias; reciben la totalidad de los beneficios, descontados los pagos de intereses de las deudas y el pago de dividendos a las acciones preferentes. Estos beneficios se distribuyen de dos formas: como efectivo, en forma de dividendos a los accionistas, y como incremento del valor de las acciones ordinarias. Este aumento (o disminución) del precio de las acciones ordinarias puede tener dos causas: 1) La reinversión de los beneficios, para aumentar el

crecimiento de la corporación o permitir el logro de otros objetivos, aumenta el valor total de los activos de la empresa, y por tanto, el valor de sus acciones. Si, por ejemplo, se retiene una determinada cuantía de los ingresos por cada acción de la empresa, el valor de cada acción debe aumentar en la misma cuantía. 2) El cambio en las expectativas de los accionistas sobre los beneficios potenciales futuros de la empresa hará que el precio de las acciones varíe. El rendimiento obtenido por un accionista viene dado por el dividendo percibido más las ganancias (pérdidas) del valor de las acciones.

- Intermediarios financieros

Son aquellas instituciones que obtienen recursos de un prestamista y los ofrecen a los prestatarios. Por ejemplo, un banco comercial obtiene dinero de los depósitos de sus clientes, las cuentas de ahorro y la venta de bonos. Después presta este dinero a individuos, empresas o gobiernos. Existen más intermediarios financieros, como las sociedades de valores y bolsa, los fondos mutuos de inversión mobiliaria, las compañías de seguros y los fondos de pensiones. Estas instituciones permiten que los pequeños ahorradores junten sus fondos y puedan diversificar sus ahorros en varias inversiones. Además, la experiencia financiera de los gestores de estas instituciones permite que los ahorradores obtengan mayores rendimientos.

- Finanzas en el sector público

Mediante el gasto público los países realizan servicios demandados por los ciudadanos. A lo largo del siglo XIX el gasto público aumentó considerablemente en todos los países, independientemente de su sistema político. Esto se debió, en parte, a la tendencia casi universal de ampliar los servicios gubernamentales a áreas que antes estaban reservadas a la iniciativa privada, pero también fue debido al crecimiento de la población, a una mayor riqueza general y a la elevación de los niveles de vida.

El gasto público se puede dividir en tres grandes partidas: defensa, obras públicas y programas que favorezcan el bienestar social. Las obras públicas incluyen servicios como la creación de carreteras, las viviendas de protección oficial y, en muchos países, el servicio de correos, las líneas de ferrocarriles, el teléfono y los telégrafos. Los programas que fomentan el bienestar social incluyen gastos en el sistema sanitario, la educación y la ayuda a personas discapacitadas. El principal ejemplo de la intervención estatal en la economía es el de la antigua Unión Soviética, donde casi toda la industria pertenecía al Estado o estaba bajo su control.

Cuando el gasto público es superior a los ingresos generados por los impuestos, el déficit resultante puede financiarse de dos maneras: mediante la emisión de obligaciones o deuda pública respaldadas por el Gobierno, o mediante la creación de dinero.

- Finanzas internacionales

Los movimientos de capital entre países pueden dividirse entre pagos corrientes e inversiones de capital. Los pagos corrientes se refieren a los pagos por exportaciones e importaciones, así como al pago de intereses y dividendos. Durante un año cualquiera, un determinado país tendrá déficit o superávit en sus transacciones corrientes. Las inversiones de capital se refieren a la compra-venta de títulos valores de un país por parte de otro. Estas transacciones también pueden dar lugar a un déficit o a un superávit. Un déficit neto de las transacciones corrientes y de las inversiones de capital refleja el flujo neto de recursos financieros que han salido de un país; un superávit neto refleja los recursos financieros que han entrado en el país.

Cada país tiene su propia unidad monetaria, o moneda, en la que exigirá que se le paguen los superávits netos. El valor de una moneda en términos de otra depende, en teoría, de qué país de los dos tiene un déficit neto frente al otro. Por ejemplo, si Estados Unidos tiene un déficit neto en sus relaciones con la Unión Europea, el valor del euro aumentará en relación con el dólar. Este valor relativo es el reflejo del tipo de cambio, que expresa el coste de una

unidad de una determinada moneda en términos de otra. El aumento del valor del euro hace que las exportaciones europeas a Estados Unidos sean más caras y que las exportaciones de Estados Unidos a Europa sean más baratas. Por lo tanto, el déficit tendría que equilibrarse automáticamente. Por ello, el tipo de cambio es esencial a la hora de reequilibrar los déficit y superávit entre los distintos países.

Los movimientos de capital han ido cobrando importancia a lo largo de las décadas de 1980 y 1990, a medida que se liberalizaba el sistema financiero internacional y se suprimían los controles sobre los tipos de cambio. Por ello, los especuladores monetarios y los inversores, ayudados por los adelantos en las telecomunicaciones, pueden mover ingentes cantidades de dinero por todo el mundo a una velocidad vertiginosa. El poder de este sistema financiero internacional ya se ha hecho patente en varias ocasiones. La más reciente en el verano de 1997 en Asia. Todo comenzó en el mercado de divisas. Tailandia, sumida en una recesión, decidió abandonar la paridad fija entre su moneda, el bath, y el dólar. En un solo día, el bath tailandés se depreció un 18 por ciento. Los países vecinos siguieron el ejemplo. Filipinas, Malasia, Indonesia, Taiwán y Vietnam devaluaron también sus monedas. Los tipos de interés tuvieron que subir para evitar una fuga de capitales. Los inversores extranjeros se fueron con su dinero a otros mercados, y se generó una importante crisis de confianza. Además, las inversiones extranjeras se habían dedicado más bien a la especulación, sobre todo en el mercado inmobiliario y la renta variable, y su marcha provocó una fuerte caída de las bolsas y un aumento de la morosidad. En el verano de 1998 esta crisis se contagió a Rusia, que procedió a devaluar el rublo y suspendió los pagos de su deuda externa.⁷

1.2.5 Estados financieros

Los Estados Financieros muestran la posición financiera, los resultados de las operaciones y la información pertinente sobre los cobros y pagos de efectivo de una empresa durante un

⁷ Finanzas. Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

periodo contable. Se preparan a fin de presentar una revisión periódica o informe acerca del progreso de la administración y sobre la situación de las inversiones en el negocio y los resultados obtenidos durante el período que se estudia.

Son aquellos documentos que muestran la situación financiera de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura, o bien el resultado de operaciones obtenidas en un período o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales.

Los estados financieros pueden clasificarse atendiendo a:

- La importancia: Básicos y secundarios
- La fecha o período a que se refieren: Estáticos, dinámicos, estático-dinámico y dinámico-estático.
- La información que presentan: Normales y especiales
- La forma de presentación: Simples y comparativos
- Al grado de información que proporcionan: Sintéticos y detallados
- La naturaleza de las cifras: Históricos o Reales, Actuales y Proyectados o Pro-forma
- Al aspecto formal: Elementos descriptivos y elementos numéricos
- Al aspecto material: Encabezado, cuerpo y pie
- La moneda: En moneda guatemalteca y en moneda extranjera

Los Estados Financieros Básicos, conocidos también como Principales, son aquellos que muestran la capacidad financiera de una empresa, por ejemplo:

- a) Estados de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados
- b) Balance general
- c) Estado de Ganancias Acumuladas Retenidas
- d) Estado de flujo en efectivo

Los Estados Financieros Secundarios, conocidos también como Anexos, son aquellos que analizan un renglón determinado de un Estado Financiero Básico, por ejemplo del Balance General, serán secundarios:

- a) Estado del movimiento de cuentas del Capital Contable
- b) Estado detallado de Cuentas por Cobrar
- c) Estado de Origen y Aplicación de Fondos

Del Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados serán secundarios:

- a) Estado del Costo de Ventas Netas
- b) Estado del Costo de Producción
- c) Estado Analítico de Cargos Indirectos de Fabricación
- d) Estado Analítico de Gastos de Venta
- e) Estado Analítico de Gastos de Administración

Los Estados Financieros Estáticos, son aquellos cuya información se refiere a un instante dado, a una fecha fija, por ejemplo: Balance General, Estado Detallado de Cuentas por Cobrar y Estado Detallado del Activo Fijo Tangible, otros.

Los Estados Financieros Dinámicos, son aquellos que presentan información correspondiente a un período dado, a un ejercicio determinado, por ejemplo: Estado de Pérdida y Ganancias o Estado de Resultados, Estado del Costo de Ventas Netas, Estado del Costo de Producción, Estado Analítico de Costos de Ventas, Estado de Flujo de Efectivo y Estado de Utilidades Acumuladas Retenidas.

Los Estados Financieros Estático-Dinámicos, son aquellos que presentan en primer término información a fecha fija y en segundo término información correspondiente a un período determinado, por ejemplo: Estado comparativo de Cuentas por Cobrar y Ventas y Estado comparativo de cuentas por Pagar y Compras.

Los Estados Financieros Dinámicos-Estáticos, son aquellos que presentan información en primer lugar correspondiente a un ejercicio y en segundo lugar información a fecha fija, por ejemplo: Estado comparativo de Ingresos y Activo fijo y Estado Comparativo de Utilidades y Capital Contable.

Serán normales, aquellos Estados Financieros Básicos o Secundarios cuya información corresponda a un negocio en marcha.

Serán especiales, aquellos Estados Financieros Básicos o Secundarios cuya información corresponde a una empresa que se encuentre en situación diferente a un negocio en marcha, por ejemplo: Transformación de Sociedades, Fusión de sociedades y Estado de Liquidación de una sociedad.

Serán simples, cuando se refiera a un Estado Financiero, es decir, se presenta un solo Estado Financiero.

Serán comparativos, cuando se presente en un solo documento, dos o más Estados Financieros, generalmente de la misma especie (Estado de Resultados o Balance General en forma horizontal).

Serán Sintéticos, los Estados Financieros que presentan información por grupos, conceptos es decir, presentan información en forma global.

Serán Detallados, los Estados Financieros que presentan información en forma analítica, pormenorizada.

Serán Históricos o Reales, cuando la información corresponde al pasado.

Actuales, cuando la información corresponde precisamente al día de su presentación.

Serán Presupuestales, Pro-forma, Proyectados o Predeterminados, cuando el contenido corresponde a Estados Financieros cuya fecha o período se refieran al futuro.

Todos los Estados Financieros desde el punto de vista formal, están constituidos por dos elementos, el descriptivo (conceptos) y el numérico (cifras).

Desde el punto de vista material, cualquier Estado Financiero se divide en tres partes: Encabezado, cuerpo y pie.

El encabezado generalmente se refiere a: Nombre de la empresa, nombre del Estado Financiero de que se trate y la fecha fija, el ejercicio correspondiente.

El cuerpo destinado para el contenido del Estado Financiero de que se trate.

El pie destinado generalmente para notas a los Estados Financieros, nombre y firma de quien lo elabora, audita e interpreta.

En moneda guatemalteca, cuando las cifras de los Estados Financieros se presentan en quetzales.

En moneda extranjera, cuando las cifras de los Estados Financieros, se presentan en moneda extranjera, por ejemplo: En U.S. dólares, yen Japonés, Marco Alemán, Libra Esterlina, Peso Mexicano, Lempira Hondureña, otras.

En ocasiones los Estados Financieros presentan cifras tanto en moneda guatemalteca, como en moneda extranjera.⁸

⁸ Perdomo Salguero, Mario Leonel. Análisis e Interpretación de Estados Financieros (Contabilidad Financiera) Finanzas I. 3ra. Ed. Guatemala: Edición, Editores ECA 2002. Páginas 3 – 8.

1.2.6 Categorías de las razones financieras

Las razones financieras se dividen por conveniencia en cinco categorías básicas: Razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno.

Como regla, las entradas necesarias para un análisis financiero eficaz incluyen, como mínimo, el estado de pérdidas y ganancias y el balance general.

Muchas empresas de diferentes industrias usan razones que se centran en los aspectos específicos de su industrial.

- Razones de liquidez

La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Las dos medidas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba ácida).

La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la manera siguiente:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Por lo general, cuanto mayor es la liquidez corriente, más líquida es la empresa. En ocasiones, una liquidez corriente de 2.0 se considera aceptable, aunque la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa. Por lo general, una liquidez de 1.0 se consideraría aceptable para una empresa pública de servicios generales, pero sería inaceptable para una empresa de manufactura. Cuanto más previsible son los flujos de efectivo de una empresa, menor será la liquidez corriente aceptable.

Razón rápida (prueba ácida): La razón rápida (prueba ácida) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que ésta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La liquidez generalmente baja del inventario se debe a dos factores principales, 1) muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con un propósito especial y situaciones semejantes; y 2) el inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. La razón rápida se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

En ocasiones, se recomienda una razón rápida de 1.0 o más aunque, como sucede con la liquidez corriente, el valor aceptable depende en gran medida de la industria. La razón rápida proporciona una mejor medida de la liquidez general sólo cuando el inventario de una empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general.

- Índices de actividad

Los índices de actividad miden qué tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas porque las diferencias en la composición de los

activos y pasivos corrientes de una empresa pueden afectar de manera significativa su “verdadera” liquidez. Por lo tanto, es importante ver más allá de las medidas de liquidez general y evaluar la actividad (liquidez) de las cuentas corrientes específicas. Existen varios índices disponibles para medir la actividad de las cuentas corrientes más importantes, entre las que se encuentran el inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. También es posible evaluar la eficiencia con la que se usan los activos totales.

Rotación de inventarios: La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad o número de veces que se usan los inventarios de una empresa. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costos de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

La rotación resultante es significativa sólo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. Una rotación de inventarios de 20.0 no sería rara para una tienda de abarrotes, en tanto que una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de 4.0.

La rotación de los inventarios se puede convertir fácilmente en edad promedio de inventario al dividir 365, el número supuesto de días que tiene un año, entre la rotación de los inventarios.

Periodo promedio de cobro: El periodo promedio de cobro, o edad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula al dividir el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio:

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de cobro} &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\frac{\text{Ventas anuales}}{365}} \end{aligned}$$

El periodo promedio de cobro es significativo sólo con relación a las condiciones de crédito de la empresa. También es posible que el periodo de cobro prolongado se deba a una relajación intencional de la supervisión de las condiciones de crédito en respuesta a las pensiones competitivas. Obviamente, se requiere información adicional para evaluar la eficiencia de las políticas de crédito y cobro de la empresa.

Periodo promedio de pago: El periodo promedio de pago, o edad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro:

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de pago} &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras anuales}}{365}} \end{aligned}$$

La dificultad de calcular este índice se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos.

Los posibles prestamistas y proveedores de crédito comercial se interesan más en el periodo promedio de pago porque este índice proporciona información sobre los patrones de pago de las cuentas de la empresa.

Rotación de los activos totales: La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. La rotación de los activos totales se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

Generalmente, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Es probable que esta medida sea muy importante para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes financieramente.

- Razones de endeudamiento

La posición de deuda de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque éstas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos y llegue a la quiebra. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias a los accionistas, los accionistas presentes y futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus deudas. Los prestamistas también se interesan en el endeudamiento de la empresa y, obviamente, la administración debe preocuparse por éste.

En general, cuanto más deuda utiliza una empresa con relación a sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y retorno introducido a través del uso del financiamiento de costo fijo, como la deuda y acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayor será su riesgo y retorno esperados.

Existen dos tipos generales de medidas de deuda: medidas del grado de endeudamiento y medidas de la capacidad de pago de deudas. El grado de endeudamiento mide el monto de deuda con relación a otros montos significativos del balance general. Una medida popular del grado de endeudamiento es el índice de endeudamiento.

El segundo tipo de medida de deuda, la capacidad de pago de deudas, refleja la capacidad de una empresa para realizar los pagos requeridos de acuerdo con lo programado durante la vida de una deuda. La capacidad de la empresa para pagar ciertos costos fijos se mide usando los índices de cobertura.

Por lo general se prefieren índices de cobertura altos, aunque un índice demasiado alto (por arriba de las normas de la industria) puede generar un nivel de riesgo y retorno innecesariamente bajo. En general, cuanto menor es el índice de cobertura de la empresa, menos posibilidades tiene de pagar sus obligaciones fijas. Si una empresa no es capaz de pagar estas obligaciones, sus acreedores solicitarán inmediatamente ser reembolsados, lo que en la mayoría de los casos obligaría a una empresa a declararse en quiebra. Dos índices de cobertura populares son la razón de cargos de interés fijo y el índice de cobertura de pagos fijos.

Índice de endeudamiento: El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. El índice se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero.

Razón de cargos de interés fijo: La razón de cargos de interés fijo, denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses.

La razón de cargos de interés fijo se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razón de cargos de interés fijo} = \frac{\text{Ganancias antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}}$$

La cifra de ganancias antes de intereses e impuestos es la misma que la cifra de la utilidad operativa presentada en el estado de pérdidas y ganancias.

Frecuentemente se sugiere un valor de por lo menos 3.0 (y de preferencia cercano a 5.0).

Índice de cobertura de pagos fijos: El índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de préstamos, pagos de arrendamiento, y dividendos de acciones preferentes. Tal como sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice, mejor. La fórmula para calcular el índice de cobertura de pagos fijo es:

$$\text{Índice de cobertura de pagos fijos} = \frac{\text{Ganancia antes de intereses e impuestos} + \text{Pagos de arrendamiento}}{\text{Intereses} + \text{Pagos de arrendamiento} + \{(\text{Pagos del principal} + \text{Dividendos de acciones preferentes}) \times [1 / (1 - I)]\}}$$

Donde I es la tasa fiscal corporativa aplicable al ingreso de la empresa. El término $1/(1 - I)$ se incluye para ajustar el principal después de impuestos y los pagos de dividendos de acciones preferentes con un equivalente antes de impuestos que es congruente con los valores antes de impuestos de todos los demás términos.

Al igual que la razón de cargos de interés fijo, el índice de cobertura de pagos fijos mide el riesgo. Cuanto menor es el índice, mayor es el riesgo para los prestamistas y propietarios; cuanto mayor es el índice, menor es el riesgo. Este índice permite a las partes interesadas evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pagos sin llegar a la quiebra.

- Índices de rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias.

Margen de utilidad bruta: El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (es decir, es menor el costo relativo de la mercancía vendida). El margen de utilidad bruta se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad operativa: El margen de utilidad operativa mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas sobre cada dólar de ventas. La utilidad operativa es “pura” porque mide sólo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. El margen de utilidad operativa se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta: El margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo

intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuánto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. El margen de utilidad neta se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad neta es una medida comúnmente referida que indica el éxito de la empresa con respecto a las ganancias obtenidas de las ventas. Los márgenes de utilidad neta “adecuados” difieren considerablemente entre las industrias. Un margen de utilidad neta de 1 por ciento o menos no sería raro para una tienda de abarrotes, en tanto que un margen de utilidad neta de 10 por ciento sería bajo para una joyería.

Ganancias por acción (EPS): Las ganancias por acción (EPS, por sus siglas en inglés, earnings per share) de la empresa son en general importantes para los accionistas presentes o futuros y para la administración. Como mencionamos anteriormente, las EPS representan el monto en dólares obtenido durante el periodo para cada acción común en circulación. Las ganancias por acción se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Ganancias por acción} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

Esta cifra representa el monto en dólares obtenido para cada acción común en circulación. El monto en dólares de efectivo distribuido en realidad a cada accionistas es el dividendo por acción (DPA).

Rendimiento sobre los activos totales (ROA): El rendimiento sobre los activos totales (ROA, por sus siglas en inglés, return on total assets), denominado con frecuencia retorno de la inversión (ROI, por sus siglas en inglés, return on investment), mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto

más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor. El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Total de activos}}$$

Retorno sobre el patrimonio (ROE): El retorno sobre el patrimonio (ROE, por sus siglas en inglés, return on common equity) mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Generalmente, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. El retorno sobre el patrimonio se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Retorno sobre el patrimonio} = \frac{\text{Ganancias disponibles para las accionistas comunes}}{\text{Capital en acciones comunes}}$$

- Razones de mercado

Las razones de mercado relacionan el valor de mercado de la empresa, medido por el precio de mercado de sus acciones, con ciertos valores contables. Estas razones dan una explicación muy clara sobre qué tan bien se desempeña la empresa en cuanto al riesgo y retorno, según los inversionistas del mercado. Reflejan, de manera pertinente, la evaluación que hacen los accionistas comunes de todos los aspectos del rendimiento pasado y futuro de la empresa. Aquí consideramos dos razones populares de mercado, una que se centra en las ganancias y otra que toma en cuenta el valor en libros.

Relación precio / ganancias (P / E): Mide la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada dólar de las ganancias de una empresa; cuanto mayor sea la relación P / E, mayor será la confianza de los inversionistas. El nivel de esta razón indica el grado de confianza que los inversionistas tienen en el rendimiento futuro de la empresa. Cuanto

mayor sea la relación P/E, mayor será la confianza de los inversionistas. La relación P/E se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Relación precio / ganancias (P / E)} = \frac{\text{Precio de mercado por acción común}}{\text{Ganancias por acción}}$$

La relación P/E proporciona más información cuando se aplica al análisis de una muestra representativa usando un promedio industrial de la relación P/E o la relación P/E de una empresa de referencia.

Razón mercado / libro (M/L): La razón mercado / libro (M/L) proporciona una evaluación de cómo los inversionistas ven el rendimiento de la empresa. Relación del valor de mercado de las accionistas de la empresa con su valor en libros (estrictamente contable). Para calcular la razón M/L de la empresa, primero debemos obtener el valor en libros por acción común:

$$\text{Valor en libros por acción común} = \frac{\text{Capital en acciones comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

En pocas palabras, las empresas de las que se esperan altos retornos con relación a su riesgo venden a múltiplos de M/L más altos. Del mismo modo que las relaciones P/E, las razones M/L se evalúan comúnmente a través de una muestra representativa, para obtener una idea del riesgo y retorno de la empresa en comparación con empresas similares.⁹

⁹ Gitman, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. 10ª. Ed.; México, Pearson Educación, Inc., 2007. Páginas 51 - 64.

1.2.7 Reestructuración financiera

La actividad económica se caracteriza por sus ciclos; épocas de bonanza se entremezclan con fases de recesión derivadas, en parte, de la necesidad de purgar los excesos que se generan en los mercados durante las etapas expansivas, cuando confluyen factores tales como bajos tipos de interés, exceso de liquidez, burbujas especulativas, etc.

En cualquier caso, el origen de estos ciclos económicos recesivos es coyuntural, es decir, cada ciclo deber ser analizado de forma individualizada. Según el economista austriaco Schumpeter, "cada fluctuación económica constituye una unidad histórica que no puede explicarse sino mediante un análisis detallado de los numerosos factores que concurren en cada caso".

Adicionalmente, a pesar de que la duración de un ciclo económico recesivo varía en función de numerosos factores (sector de actividad, nivel de desarrollo y grado de estabilidad de cada economía nacional, etc.), sí que existe consenso, gracias a los estudios realizados por numerosos economistas, en que las oscilaciones más cortas no tienen una duración inferior a los 3-4 años.

Por lo tanto, las crisis económicas son acontecimientos recurrentes, que se explican por factores, muchas veces comunes en diferentes crisis a lo largo de la historia, pero cuya naturaleza real debe ser analizada de forma específica. Asimismo, son periodos que se prolongan en el tiempo y por lo tanto, requieren de una especial proactividad y anticipación por parte de los gestores de las compañías a fin de que sus efectos sean lo menos dañinos para las empresas.

¿Cuándo acometer un proceso de reestructuración financiera?

Un proceso de reestructuración financiera se origina cuando se evidencia dentro de la empresa una duda razonable en lo que respecta a su capacidad para cumplir con los compromisos adquiridos con los acreedores (siendo habitualmente éstos, entidades financieras, acreedores comerciales, instituciones públicas, etc).

Las causas que llevan a una compañía a tener que abordar un proceso de reestructuración se pueden producir tanto por problemas inherentes a la propia empresa (operativos, de gestión, financieros, etc.) como por amenazas sectoriales o cambios de ciclo en la actividad económica.

El proceso de reestructuración financiera no debería acometerse cuando la empresa ya esté afectada por una falta de liquidez, escenario que se produce de manera habitual, sino que debe ser el resultado de un análisis previo que implica un seguimiento pormenorizado de aspectos tanto macroeconómicos (indicadores generales de la economía, comparativa con las empresas del sector, marcos regulatorios, etc.) como microeconómicos (ratios de rentabilidad de la compañía, ratios financieros, etc.).

El paso inicial que la compañía debe dar ante esta problemática es comunicar a todos sus acreedores la situación real de la empresa y dar paso a una negociación que impida el vencimiento anticipado de las deudas por el incumplimiento de los pactos. A partir de aquí, se desencadena todo un extenso y arduo trabajo financiero y jurídico que difícilmente puede ser realizado internamente por cualquier compañía.

¿Por qué el asesoramiento, cuándo se quiere reestructurar un negocio?

La reestructuración financiera de una empresa es una operación compleja (distintos enfoques y conocimientos) y extraordinaria (por su singularidad y excepcionalidad) que exige un buen asesoramiento. Aunque la propiedad que se enfrenta a una operación de estas

características haya tenido alguna experiencia previa en situaciones de crisis, es desaconsejable que se involucre totalmente en el proceso ya que, entre otras razones, existe el riesgo de que desatienda de manera involuntaria la gestión diaria del negocio. Si bien todos los procesos de operaciones corporativas suponen un elevado grado de desgaste, las reestructuraciones financieras son especialmente complejas e intensivas en tiempo y recursos.

La idoneidad de contar con un buen asesor que le ayude en una decisión tan estratégica parece evidente si se quiere reducir riesgos y maximizar el éxito de la operación.

Sin confianza no puede haber asesoramiento. Por este motivo el empresario debe saber escoger un buen asesor que al menos debiera responder al siguiente perfil: I. Una Acreditada Experiencia. Lo que es ajeno y desconocido para el cliente no lo debe ser para el asesor, que está familiarizado con estas operaciones. II. Un Prestigio Reconocido. Los acreedores, principalmente los financieros, se valdrán de la opinión del asesor del deudor a la hora de valorar la viabilidad de la compañía. Por lo tanto, resulta crítico contar con un asesor cuyo trabajo y opinión sea de total garantía para las entidades financieras. III. Un Conocimiento Global y Multidisciplinar. Un enfoque exclusivamente jurídico es insuficiente y limitado. La reestructuración de una empresa requiere un conocimiento empresarial, económico, fiscal y por supuesto jurídico.

Quien quiera realizar una operación de este tipo debe pensar en un asesor que le aporte una experiencia y conocimiento multidisciplinar que difícilmente puede ser prestado exclusivamente por un abogado. IV. Una Capacidad de Gestión. Los procesos de reestructuración no siempre se resuelven con éxito en todas las compañías; en determinados casos, la única alternativa es el Concurso de Acreedores. Por lo tanto, el asesor debe contar con experiencia relevante en este campo e incluso tener la capacidad para afrontar una gestión temporal de la compañía.

Por supuesto, la presencia de un interlocutor alternativo a los hasta ahora existentes favorecerá una negociación con una mejor predisposición por todas las partes.

¿Cuáles son los objetivos de un proceso de reestructuración financiera?

La existencia de una problemática coyuntural no debe dañar el buen nombre y el prestigio que la compañía ha construido a lo largo de los años. Sin embargo, sí debe ser motivo de reflexión y discusión interna acerca de la validez del modelo de negocio actual.

Ello conlleva la necesidad de tomar decisiones delicadas de cuestionar el modelo de negocio, de valorar la posibilidad de vender activos e incluso de aportar recursos adicionales que reafirmen el compromiso de los accionistas con el proyecto.

Por lo tanto, el objetivo fundamental pasa por demostrar ante los acreedores, tanto financieros como comerciales, la existencia de un proyecto viable y con recorrido en el corto y medio plazo, que cuenta con el total respaldo de los accionistas.

En el caso que los estudios preliminares demuestren que la única salida de la compañía es el Concurso de Acreedores, el objetivo primordial del asesor será ayudar a los accionistas en el cumplimiento a lo legalmente establecido, garantizando la salvaguarda de su patrimonio.

¿Cuál es el proceso típico de reestructuración financiera en una empresa?

A continuación se detalla un proceso más o menos estandarizado de cómo acometer una operación de este tipo. Evidentemente, cada operación tiene sus particularidades que hacen que el proceso pueda requerir planteamientos y variantes específicas para cada caso.

De forma sintetizada se presentan los principales “pasos” a considerar en cualquier operación de reestructuración: Paso I: El Mandato, acuerdo básico entre Cliente y Asesor

Asumiendo que cualquier operación de reestructuración requiere la intermediación de asesores experimentados resulta imprescindible regular la relación cliente-asesor bajo un contrato de mandato que recoja las siguientes consideraciones: Definición de los servicios a prestar por el asesor, obligaciones de las partes, metodología (principios de exclusividad, confidencialidad...), equipo de trabajo, honorarios y calendario tentativo.

En resumidas cuentas, el mandato compromete al asesor que define los servicios que debe prestar y sus obligaciones. Pero también el cliente, que asume ciertos compromisos para continuar con la operación de reestructuración.

Paso 2: Trabajos previos: análisis de la situación actual

Como paso inicial, resulta fundamental llevar a cabo un estudio en profundidad de la situación actual de la compañía y su evolución reciente, tanto desde el punto de vista de balance como de cuenta de resultados y, por supuesto, de caja. El análisis de la empresa, que debe completarse con reuniones con el equipo directivo, irá dirigido a determinar las causas que han llevado a la compañía a iniciar un proceso de estas características. Este ejercicio incorpora por lo tanto, una reflexión estratégica en la que el asesor deberá valorar las diferentes sensibilidades y opiniones que existen dentro del seno del equipo directivo acerca de la situación actual de la compañía.

Asimismo, es primordial entender las fuentes de generación y destrucción de cash-flow en la empresa. Saber dónde y porqué se está consumiendo, así como comprender las distintas fuentes de procedencia del negocio y valorar la capacidad de pago de nuestros clientes.

Paso 3: Elaboración del Plan de Negocio

Actualizar o, en caso de no existir, elaborar un Plan de Negocio pormenorizado que incluya la situación actual de la compañía, así como proyecciones a 2-3 años que reflejen la evolución prevista de la empresa.

La base para realizar las proyecciones financieras debe ser la reflexión estratégica planteada previamente, y debe incluir aspectos tales como la introducción de mejoras operativas, posibles redefiniciones del negocio, desarrollo de líneas de actividad alternativas, etc.

Todas estas acciones, bien soportadas y argumentadas darán confort a los acreedores. Mantener el status quo en estas situaciones resta credibilidad al equipo directivo y por ende a la compañía.

Dicho Plan de Negocio ha de ser agresivo en lo que a recorte de costes se refiere, si bien, los objetivos tanto en costes como en evolución de la actividad han de ser asumibles por parte de la Dirección y defendibles ante los acreedores.

A partir del Plan de Negocio se preparará un presupuesto de tesorería que ofrezca visibilidad sobre los flujos de caja del negocio en el corto / medio plazo.

El cash-flow permitirá evaluar la capacidad de la compañía de atender los compromisos existentes, tanto con acreedores comerciales, como con entidades financieras y otro tipo de acreedores.

Adicionalmente, la elaboración de diferentes escenarios sensibilizando las variables críticas del modelo, permitirá tanto al equipo directivo como a los acreedores gestionar y valorar las incertidumbres que amenazan el futuro de la compañía.

Paso 4: Desarrollo de una estrategia financiera en base al Plan de Negocio de Reestructuración

La generación de una herramienta que permita conocer los excedentes o las necesidades de caja es indispensable a la hora de diseñar una estrategia para el repago de las deudas contraídas.

En función de los resultados que arroje el análisis del cash-flow tendremos diferentes alternativas para negociar con los acreedores. Ampliar el plazo de la deuda establecer quitas u obtener una carencia de principal y/o intereses están entre las demandas más habituales.

Asimismo, también existe la posibilidad de solicitar financiación adicional.

El nivel de tesorería actual, así como la caja que la empresa está capacitada para generar en los próximos meses, es igualmente clave para determinar si la continuidad del negocio es viable o la empresa está abocada a presentar el Concurso de Acreedores.

Uno de los elementos más importantes en este tipo de procesos es la gestión de los tiempos, tanto en lo referente a la rapidez de evaluación e implementación de las medidas a adoptar de cara a salvar el negocio si éste es viable, como en la diligencia y la velocidad en presentar el Concurso.

A pesar de la imagen dañina que los empresarios parecen tener del Concurso de Acreedores, es conveniente resaltar que éste no implica la liquidación de la compañía sino que puede permitir a la empresa beneficiarse de determinadas particularidades que pueden ser clave en la continuidad del negocio. Para ello, y como hemos resaltado, es fundamental la velocidad en la toma de decisiones ya que cuando los daños en la empresa son irreversibles, ésta se ve abocada a la liquidación.

Paso 5: Identificación de gestos y garantías adicionales

Antes de iniciar los contactos con las entidades acreedoras se debe realizar un ejercicio de reflexión con la propiedad de la compañía acerca de las contrapartidas que ésta puede ofrecer a sus acreedores.

Las cesiones más comunes en la actualidad son las ampliaciones de capital por parte de los socios actuales, la pignoración de activos o ampliación de garantías los compromisos de reducción de costes o la venta de activos, entre otros.

También se puede considerar la inclusión de un socio en el accionariado de la compañía, a pesar de que perjudica a los accionistas actuales que se diluyen como consecuencia de la entrada de un tercero a valoraciones inferiores a las reales.

Paso 6: Elaboración de un Memorando

Las estructuras de deuda de las compañías están reguladas por diversas cláusulas y ratios que determinan las obligaciones de pago y los niveles de solvencia financiera que deben cumplir los deudores. Al objeto de certificar que dichas condiciones se cumplen, existe un flujo de información periódico entre los deudores y las entidades financieras que permite el seguimiento por parte de éstos de la dinámica de sus prestatarias.

Así pues, las entidades financieras difícilmente se verán sorprendidas por las dificultades financieras en las empresas a las que han aportado recursos. Es decir, la información que en primer lugar demandarán las entidades financieras cuando su prestataria decide acometer una reestructuración, no serán los estados financieros actuales, de los cuales ya disponen con toda seguridad, sino un documento detallado que explique las debilidades de la compañía y las soluciones que se plantean.

Consecuentemente, es primordial elaborar un Memorando que contenga todos los aspectos mencionados en los puntos anteriores: Información detallada sobre las causas que han llevado a la compañía a la situación actual, medidas, acciones y estrategia definida por la empresa de cara a garantizar la viabilidad de la misma, así como un planteamiento de refinanciación.

Este Memorando constituirá el documento base sobre el cual girarán las negociaciones, y su evaluación por parte de los acreedores es fundamental de cara a certificar la credibilidad de la compañía y de su equipo Directivo. Así pues, tanto el Memorando como las proyecciones financieras deben caracterizarse por un alto grado de prudencia, considerando la tendencia de nuestro sector de actividad en particular y de la economía en general.

El uso de escenarios alternativos (suelen incluirse dos adicionales, aparte del caso base) que sensibilicen las variables críticas de la compañía, aporta un elevado valor al análisis.

Paso 7: Presentación a acreedores y negociación

En esta fase se presenta el Memorando a los acreedores y se les informa de las actuaciones que serán necesarias para asegurar la viabilidad de la compañía y el cumplimiento de las obligaciones con los mismos.

Como ya se ha comentado anteriormente, la estrategia acerca de los “gestos” que los accionistas están capacitados para ofrecer, debe ser trazada con anterioridad a las reuniones iniciales con los acreedores.

Esto es así porque la primera demanda, principalmente de las entidades bancarias, será comprometer a los accionistas en el desembolso de fondos adicionales para el proyecto o la entrega de garantías añadidas.

Llegados a este punto, el asesor cuenta con un amplio conocimiento de la empresa y ha intervenido activamente en todo el proceso de configuración de la estrategia negociadora. Esta experiencia, unida a la importancia que los acreedores, principalmente los bancos, otorgan al hecho de contar con un interlocutor familiarizado con este tipo de procesos, facilitará las negociaciones.

La negociación es un proceso complicado y más si se trata de una operación tan espinosa como una reestructuración. Requiere de técnica, experiencia, flexibilidad e imaginación; además, es inevitable que la relación con el interlocutor habitual haya sufrido un elevado grado de desgaste.

Disponer de un potente servicio jurídico es otro de los requisitos básicos en esta fase, toda vez que los term sheets, que recogen todos los términos y condiciones que se negocian y que son la base sobre la que posteriormente se redactarán todos los contratos de

reestructuración, se caracterizan por un elevado grado de sofisticación. Por tanto, se requiere de un elevado nivel técnico y un alto grado de especialización jurídica en el caso de los abogados asesores de una empresa que atraviese por un proceso de reestructuración, más aún, en caso de verse sometida a un procedimiento concursal.

Desde el punto de vista jurídico, las soluciones en el marco de una reestructuración empresarial pueden ser complejas y variadas y requieren un enfoque multidisciplinar para adoptar las medidas más adecuadas al caso particular. De este modo, se hace preciso coordinar las diferentes áreas jurídicas que afectan a la empresa, tales como las áreas societaria, laboral y fiscal entre otras, con la finalidad de diseñar el traje que mejor se adapte a la situación por la que atraviese la empresa en cuestión; resulta clave atender a sus dificultades concretas y a sus particulares características, como puede ser el sector de negocio en que se desenvuelve.

El asesor jurídico debe tener la capacidad, también relevante de comunicarse y entender al asesor financiero, de tal suerte que sepa plasmar en los documentos de contenido jurídico las necesidades identificadas por el equipo consultor. Estos documentos deben constituir un vehículo hábil para dar efectiva solución a los problemas de la empresa y es indudable que el mayor o menor éxito de esta actividad profesional depende, en gran medida, de la experiencia adquirida en el desarrollo de la mencionada habilidad comunicativa.

Como puede apreciarse, una operación de reestructuración es compleja, consume mucho tiempo, requiere experiencia y conocimiento, y tiene un elevado índice de riesgo.

Quien se encuentre en la necesidad de llevar a cabo un proceso de reestructuración financiera de su negocio debe tener en cuenta todas estas circunstancias y debe ser

extremadamente selectivo en la elección de un buen asesor para minimizar los riesgos y maximizar el resultado.¹⁰

1.2.8 Definiciones básicas

- Auditoría: Consiste en la evaluación, por parte de un auditor independiente, de los datos financieros, los registros contables y los documentos de la empresa, así como de otro tipo de documentación sobre la empresa que permita verificar la validez de sus registros contables.
- Balance: Refleja la situación de la empresa.
- Contabilidad: Proceso mediante el cual se identifica, mide, registra y comunica la información económica de una organización o empresa, con el fin de que los gestores puedan evaluar la situación de la entidad.
- Cuenta de pérdidas y ganancias: Refleja el resultado obtenido a partir del desarrollo de la actividad de la empresa en un plazo determinado, ya sea el trimestre o el año, reflejando los ingresos, gastos y pérdidas y beneficios obtenidos durante ese periodo por la empresa.
- Economía mundial: Conjunto de actividades económicas que se llevan a cabo en el mundo.
- Empresa: Organización económica que, en las economías industriales realiza la mayor parte de las actividades.

¹⁰¿Cómo realizar una reestructuración financiera? NORGESTION. Recuperado: http://www.norgestion.com/uploads/publicaciones/pdf/Cuadernos_NORGESTION._10-Como_realizar_una_reestructuracion_financiera.pdf

Son organizaciones jerarquizadas, con relaciones jurídicas- y cuya dimensión depende de factores endógenos (capital) y exógenos (economías de escala).

- Empresa privada: Entidad que desempeña una actividad económica dentro del sector privado (que se distingue del sector público).
- Estados Financieros: Muestran la posición financiera, los resultados de las operaciones y la información pertinente sobre los cobros y pagos de efectivo de una empresa durante un periodo contable.

Son aquellos documentos que muestran la situación financiera de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura, o bien el resultado de operaciones obtenidas en un período o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales.

- Estados Financieros Actuales: Son aquellos Estados Financieros, cuya información corresponde precisamente al día de su presentación.
- Estados Financieros Comparativos: Son aquellos que se presentan en un solo documento, dos o más Estados Financieros, generalmente de la misma especie (Estado de Resultados o Balance General en forma horizontal).
- Estados Financieros Detallados: Son los Estados Financieros que presentan información en forma analítica, pormenorizada.
- Estados Financieros Dinámicos: Son aquellos que presentan información correspondiente a un período dado, a un ejercicio determinado, por ejemplo: Estado de Pérdida y Ganancias o Estado de Resultados, Estado del Costo de Ventas Netas, Estado del Costo de Producción, Estado Analítico de Costos de Ventas, Estado de Flujo de Efectivo y Estado de Utilidades Acumuladas Retenidas.

- Estados Financieros Especiales: Son aquellos Estados Financieros Básicos o Secundarios cuya información corresponde a una empresa que se encuentre en situación diferente a un negocio en marcha, por ejemplo: Transformación de Sociedades, Fusión de sociedades y Estado de Liquidación de una sociedad.
- Estados Financieros Estáticos: Son aquellos cuya información se refiere a un instante dado, a una fecha fija, por ejemplo: Balance General, Estado Detallado de Cuentas por Cobrar y Estado Detallado del Activo Fijo Tangible, otros.
- Estados Financieros Dinámicos-Estáticos: Son aquellos que presentan información en primer lugar correspondiente a un ejercicio y en segundo lugar información a fecha fija, por ejemplo: Estado comparativo de Ingresos y Activo fijo y Estado Comparativo de Utilidades y Capital Contable.
- Estados Financieros Estático-Dinámicos: Son aquellos que presentan en primer término información a fecha fija y en segundo término información correspondiente a un período determinado, por ejemplo: Estado comparativo de Cuentas por Cobrar y Ventas y Estado comparativo de cuentas por Pagar y Compras.
- Estados Financieros Históricos o Reales: Son aquellos Estados Financieros cuya información corresponde al pasado.
- Estados Financieros Normales: Son aquellos Estados Financieros Básicos o Secundarios cuya información corresponda a un negocio en marcha.
- Estados Financieros Presupuestales, Pro-forma, Proyectados o Predeterminados: Son aquellos estados cuyo contenido corresponde a Estados Financieros cuya fecha o período se refieran al futuro.

- Estados Financieros Simples: Son los que se refieren a un Estado Financiero, es decir, se presenta un solo Estado Financiero.
- Estados Financieros Sintéticos: Son los Estados Financieros que presentan información por grupos, concepto es decir, presentan información en forma global.
- Finanzas: Son la fuerza vinculante más poderosa de la economía mundial, pero también la más volátil, ya que los flujos financieros se desplazan y varían más rápido que los bienes manufacturados o las instalaciones productivas.

Término aplicado en economía al conjunto de operaciones de compra-venta de instrumentos legales, cuyos propietarios tienen ciertos derechos para percibir, en el futuro, una determinada cantidad monetaria.

- Índices de actividad: Miden qué tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas.
- Intermediarios financieros: Son aquellas instituciones que obtienen recursos de un prestamista y los ofrecen a los prestatarios.
- Liquidez: Se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas.
- Liquidez corriente: Es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.
- Principios contables generalmente aceptados: Sistema de supuestos, doctrinas, axiomas y convenciones englobados.

- Principios y normas de contabilidad generalmente aceptados: Son todos aquellos que aparecen en los códigos de Comercio y leyes mercantiles, en el Plan General de Contabilidad (España), o Manual de Contabilidad (México), en las normas de desarrollo que, en materia contable, establezcan en su caso los institutos de Contabilidad y Auditoría de Cuentas o de Contadores Públicos, y la demás legislación que sea aplicable de modo explícito.
- Razón rápida (prueba ácida): Es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que ésta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido.
- Reestructuración financiera: Se origina cuando se evidencia dentro de la empresa una duda razonable en lo que respecta a su capacidad para cumplir con los compromisos adquiridos con los acreedores (siendo habitualmente éstos, entidades financieras, acreedores comerciales, instituciones públicas, etc).

Es una operación compleja (distintos enfoques y conocimientos) y extraordinaria (por su singularidad y excepcionalidad) que exige un buen asesoramiento.

1.3 Planteamiento del problema

Actualmente se vive en una época de desarrollo tecnológico, modificación de sistemas económicos, transformaciones estructurales y apertura de los mercados internacionales; lo que genera más competencia no solo a nivel nacional sino internacional, por lo que toda empresa para poder competir tiene que modernizar procesos, maquinaria y sistemas financieros.

En Guatemala como en cualquier parte del mundo la persona tiene un enorme potencial para desarrollar habilidades y destrezas, las cuales por diversas circunstancias permanecen subutilizadas porque no existen mecanismos que los ayuden a desarrollarse de una forma organizada.

Para la empresa comercial FISA, dedicada a la importación y exportación de mercancías, es indispensable la reestructuración financiera y administrativa, con la finalidad de llevar un mejor control tanto del personal de la empresa como en el área financiera, en el control de materiales así como en la maquinaria.

De continuar la falta de control interno y de lineamientos para administrar, supervisar y fiscalizar los recursos que percibe la empresa, se disminuirá la credibilidad y confianza ante la sociedad en general y provocará la vulnerabilidad de la empresa, para que se den situaciones de irregularidad en el manejo de los recursos.

1.3.1 Pregunta de investigación

La presente investigación, tendrá como pregunta de investigación, la siguiente interrogante:

¿Cuáles son las áreas que deben ser reestructuradas en la entidad “Finanzas S.A.”, para que la información financiera sea útil, en la toma de decisiones de índole económica y financiera?

1.3.2 Sistematización del problema

¿Qué impacto financiero tiene para la entidad Finanzas S.A., la estructura financiera?

¿Cuáles son las categorías de las razones financieras que debe aplicar la entidad Finanzas S.A., y de qué forma incidirán en sus operaciones financieras?

¿Qué incidencia tienen los procedimientos financieros actuales aplicables por la entidad Finanzas S.A., en los Estados Financieros del año 2009?

1.4 Objetivos de la investigación

Los objetivos que se plantearon en la presente investigación son los siguientes:

1.4.1 General

Analizar la situación financiera que a corto plazo la entidad “Finanzas S.A.”, tuvo durante el año 2009.

1.4.2 Específicos

- a) Determinar el impacto financiero que para la entidad “Finanzas S.A.”, tiene la estructura financiera actual.
- b) Describir las categorías de las razones financieras que debe aplicar la entidad “Finanzas S.A.”, así como la incidencia en sus operaciones financieras.
- c) Definir la incidencia de los procedimientos financieros aplicables por la entidad Finanzas S.A., en los estados financieros del año 2009.

1.5 Alcances y límites de la investigación

1.5.1 Alcances

La presente investigación abarcó el período comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre de 2009, teniendo como ente institucional a la entidad “Finanzas, S.A.”, en sus áreas administrativa (Manual de Normas y Procedimientos) y financiera (Estados Financieros).

1.5.2 Límites

- Identificación del objeto de estudio

En la presente investigación el objeto de estudio lo constituirá: El Análisis de la situación financiera a corto plazo de la entidad “Finanzas S.A.”

- Temporal

La presente investigación abarcó, el proceso financiero de las operaciones, para la entidad “Finanzas S.A.” al 31 de diciembre de 2009.

- Geográfica

La investigación se concretó a analizar financieramente, a la entidad “Finanzas S.A.”, ubicada en la Ciudad de Guatemala, en el proceso financiero de sus operaciones.

- Institucional

La presente investigación tuvo como ente institucional a la entidad “Finanzas S.A.”, en el año 2009.

No se encontró ninguna limitación en cuanto al acceso de la papelería y documentación requerida, pero se determinó que no utilizan un sistema electrónico para la elaboración de los mismos.

La principal limitante para realizar ésta investigación, fue la débil aplicación del manual de normas y procedimientos por parte del área financiera de la empresa Finanzas S.A., no obstante se aplican en la empresa, criterios sobre la base de la experiencia de sus empleados para el análisis e interpretación de los índices financieros generados por la empresa.

2. Metodología

2.1 Sujetos de investigación

Cuadro 2: Guía de instrumentos
Entidad Finanzas S.A.

SUJETO DE ESTUDIO	INSTRUMENTOS		
	OBSERVACION	ENTREVISTA	INVESTIGACION DOCUMENTAL
AREA FINANCIERA			X
Gerente General	X	X	
Gerente financiero y trabajadores	X	X	
AREA CONTABLE			X
Gerente General	X		
Gerente financiero y trabajadores	X		
AREA FISCAL			X
Gerente General	X		
Gerente financiero y trabajadores	X		

Fuente: Elaboración propia, enero 2010

2.2 Instrumentos

Las herramientas que sirvieron para recolectar la información, son las siguientes:

- Entrevista (Anexo 3)
- Hojas de observación (Anexo 4)
- Análisis documental (Anexo 5)

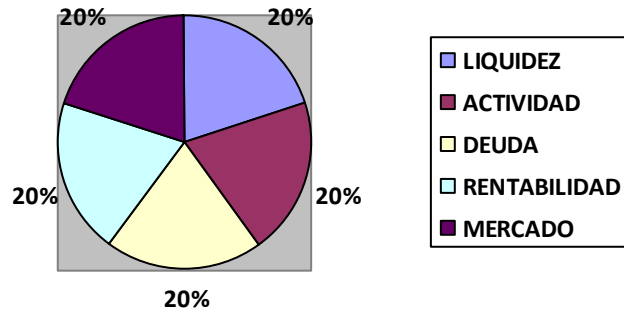
2.3 Procedimiento

Los pasos que se siguieron en la presente investigación, hasta la elaboración del proyecto, son los siguientes:

- 1) Selección del Tema
- 2) Elaboración del planteamiento del problema
- 3) Elaboración de los objetivos de la investigación
- 4) Elaboración de los alcances y límites
- 5) Elaboración de la metodología de investigación
- 6) Elaboración del Marco Teórico
- 7) Redacción del borrador del proyecto
- 8) Exposición y discusión
- 9) Conclusiones
- 10) Bibliografía
- 11) Presentación del informe final del proyecto

3. Resultados

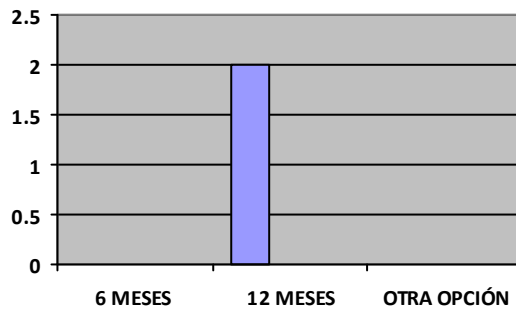
Gráfica 1: Categorías financieras de FISA



Fuente: Empresa FISA, junio 2010

Las razones financieras se dividen por conveniencia en cinco categorías básicas: Razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno.

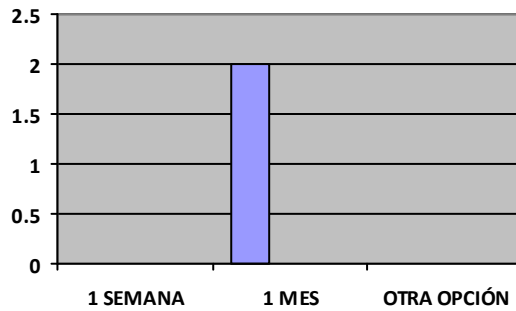
Gráfica 2: Frecuencia de aplicación de las razones financieras por parte de FISA



Fuente: Empresa FISA, junio 2010

Las razones financieras se aplican cada año, independiente de la situación por la que se encuentre atravesando la empresa.

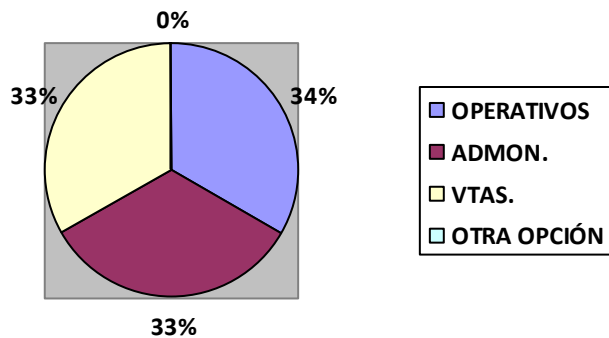
Gráfica 3: Información de resultados obtenidos a la Junta Directiva de FISA



Fuente: Empresa FISA, junio 2010

La Junta Directiva es informada de los análisis obtenidos a través de las razones financieras cada mes, información que en la mayoría de veces es parcial, derivado que los departamentos involucrados no trasladan los datos respectivos de forma oportuna.

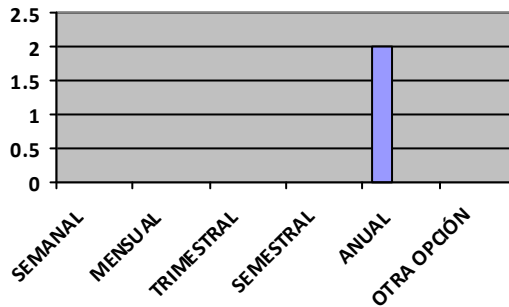
Gráfica 4: Costos adicionales de FISA



Fuente: Empresa FISA, junio 2010

Los costos adicionales en los que la empresa ha incurrido, al no contar con información financiera son operativos, administrativos y ventas (mano de obra).

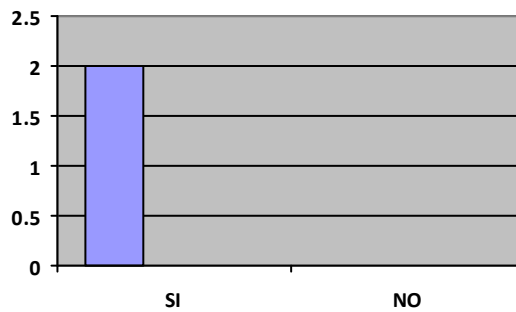
Gráfica 5: Frecuencia de solicitud de información por parte de la gerencia de FISA



Fuente: Empresa FISA, junio 2010

La Gerencia General solicita informe de actividades financieras cada año, independiente de si la Gerencia Financiera, traslada los resultados financieros mensuales.

Gráfica 6: Existencia de deficiencias en el proceso administrativo



Fuente: Empresa FISA, junio 2010

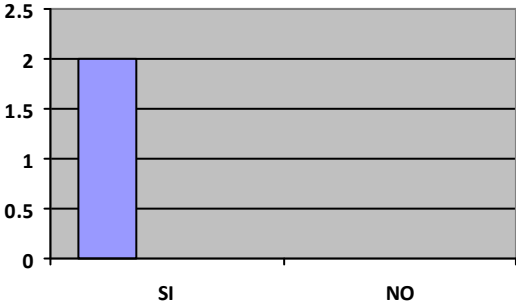
En el proceso financiero de la empresa se encontraron deficiencias, las cuales se ven reflejadas en la liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y actividades de mercado, de la empresa y se relacionan con lo siguiente:

- Falta de estados financieros proforma
- Empresa de carácter familiar
- Mala organización y dirección de la entidad
- Incumplimiento de las normas ya establecidas

Respecto a las deficiencias anteriormente descritas, se considera que son debido a la falta de aplicación del manual de procedimientos para el área de finanzas, siendo el Manual de Normas y Procedimientos de Finanzas S.A., un libro por separado donde, se describe en forma detallada lo que se debe considerar para evaluar la liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado, así como lo que representan sus saldos. Este Manual sirve de referencia al registrar información financiera y que medidas correctivas se pueden aplicar de forma inmediata.

Asimismo es necesario la aplicación y análisis de liquidez corriente, derivado que es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Gráfica 7: Ocurrencia de problemas financieros por falta de supervisión



Fuente: Empresa FISA, junio 2010

En el 2009 se tuvo una pérdida considerable, por falta de estados financieros proforma que hubieran permitido detectar en qué momento se debería reestructurar financieramente las actividades de la entidad, además se compraron insumos locales, sin aprovechar los beneficios de los tratados de libre comercio suscritos por Guatemala con otros países.

4. Análisis de resultados

La empresa Norgestion, en su artículo publicado en internet, denominado ¿Cómo realizar una reestructuración financiera?, publica que la actividad económica se caracteriza por sus ciclos; épocas de bonanza se entremezclan con fases de recesión derivadas, en parte, de la necesidad de purgar los excesos que se generan en los mercados durante las etapas expansivas, cuando intervienen factores tales como bajos tipos de interés, exceso de liquidez y burbujas especulativas.

Asimismo en el referido artículo, Norgestion publica que el proceso de reestructuración se origina, cuando se evidencia dentro de la empresa una duda razonable en lo que respecta a su capacidad para cumplir con los compromisos adquiridos con los acreedores (siendo habitualmente éstos, entidades financieras, acreedores comerciales, instituciones públicas, etc.), estableciéndose a través de la aplicación de índices financieros y evidenciándose en las respuestas obtenidas a través de la entrevista practicada a la entidad Finanzas S.A., la necesidad de considerar el proceso de reestructuración financiera, como medio de salvaguarda de los activos propiedad de la entidad.

Gitman, Lawrence J, en el libro Principios de Administración Financiera, 2007, afirma que las razones financieras se dividen por conveniencia en cinco categorías básicas: Razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno.

De conformidad con lo establecido en la respuesta 1, las razones financieras de la empresa se dividen en las cinco categorías ya mencionadas, sin embargo sólo se aplican las de liquidez, actividad, deuda y rentabilidad, no aplicando las razones de mercado, la cual debe de aplicarse ya que permiten determinar tanto el riesgo como el retorno.

Los hallazgos encontrados durante el proceso de investigación, a través de la aplicación de los índices financieros y en las respuestas obtenidas de las preguntas de la número 1 a la 11, en relación al riesgo y retorno en la empresa Finanzas S.A., fueron:

1. Liquidez

Para el año 2009, la empresa no contaba con suficientes fondos en los bancos y sus compromisos a corto plazo aumentaron significativamente, entre ellos el sobregiro bancario que se incrementó por retiro de fondos por parte de los socios.

2. Actividad

La rotación de los inventarios resultante es significativa, sólo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa.

El período de crédito es significativo, con relación a las condiciones de crédito de la empresa, considerando que se extienden a sus clientes condiciones de crédito a 30 días, por lo que los 59 días, indica un crédito o un departamento de cobros mal administrado o ambos.

Al comparar los años 2008 y 2009, existe variación significativa en los días que la administración tarda para pagar, ya que para el año 2008, la empresa tardaba en promedio 157 días, mientras que para el 2009 se tarda 46 días más.

Se determinó una baja en la eficiencia administrativa de la empresa, para emplear la totalidad de sus activos a fin de generar ventas.

3. Deuda

No existe aportaciones de capital en efectivo por parte de los socios, la empresa sigue sobreviviendo por sí sola, no cuenta con suficiente capital propio invertido en la operación a largo plazo.

La empresa cuenta con un préstamo hipotecario con un banco del sistema nacional a 5 años, el cual es renovable cada año y paga el 16% de interés anual.

Su cuota mensual en concepto de abono a capital es de Q 50,000.00.

4. Rentabilidad

El capital rindió para el año 2008 un 23.69%, caso contrario para el año 2009 que no ha rendido lo que se esperaba, gracias a la pérdida de ese período, con lo cual estanca en el crecimiento de la empresa.

Actualmente la empresa está desaprovechando los recursos propios para producir utilidades, es decir, que la administración no está actuando efectivamente, ya que se ve una desmejora significativa para el año 2009 originado por la pérdida del año.

La razón de margen de seguridad indica que la empresa poseía para el año 2008 de Q 1.07 para pagar sus compromisos a corto plazo, pero para el año 2009 tuvo una baja muy significativa, la cual es de Q 0.29.

Se observa una baja en la rentabilidad de la empresa del 3.87%, ya que en el año 2008 por cada quetzal que se vendía, se obtenía una ganancia de 23.47 centavos, actualmente sólo es de 19.6 centavos.

La participación de terceros sobre el capital de la empresa para el año 2009 es de Q 1.56 por cada quetzal que se debe. El apalancamiento se deriva de la utilización de activos o fondos de costo fijo para acrecentar los rendimientos para los propietarios de la empresa. El aumento del apalancamiento a Q 1.56, incrementa el rendimiento y riesgo, en tanto que la disminución del apalancamiento la reduciría.

Ante lo anterior se recomendó considerar una reestructuración financiera a corto plazo, emisión de acciones por parte de la entidad y renegociar el financiamiento del préstamo que se tiene actualmente.

Las causas que llevaron a la empresa a tener que abordar un proceso de reestructuración se produjeron, tanto por problemas inherentes a la propia empresa (operativos, de gestión, financieros, etc.) como por amenazas sectoriales o cambios de ciclo en la actividad económica.

El proceso de reestructuración financiera no debe acometerse cuando la empresa ya esté afectada por una falta de liquidez total, escenario que se produce de manera habitual, sino que debe ser el resultado de un análisis previo que implique un seguimiento pormenorizado de aspectos tanto macroeconómicos (indicadores generales de la economía, comparativa con las empresas del sector, marcos regulatorios, etc.) como microeconómicos (ratios de rentabilidad de la compañía, ratios financieros, etc.).

El paso inicial que la empresa debe dar ante esta problemática es comunicar a todos sus acreedores la situación real de la empresa y dar paso a una negociación que impida el vencimiento anticipado de las deudas por el incumplimiento de los pactos. A partir de aquí, se desencadenará todo un extenso y arduo trabajo financiero y jurídico que difícilmente puede ser realizado internamente por cualquier empresa.

La existencia de la actual problemática coyuntural no debe dañar el buen nombre y el prestigio que la empresa ha construido a lo largo de los años. Sin embargo, sí debe ser motivo de reflexión y discusión interna acerca de la validez del modelo de negocio actual.

Ello conlleva la necesidad de tomar decisiones delicadas, de cuestionar el modelo de negocio, de valorar la posibilidad de vender activos e incluso de aportar recursos adicionales que reafirmen el compromiso de los accionistas con la empresa.

Por lo tanto, el objetivo fundamental a nivel de empresa, debe ser de pasar por demostrar ante los acreedores, tanto financieros como comerciales, la existencia de un proyecto de reestructuración viable y con recorrido en el corto y medio plazo, que cuenta con el total respaldo de los accionistas.

Perdomo Salguero, Mario Leonel, en su libro *Análisis e Interpretación de Estados Financieros (Contabilidad Financiera) Finanzas I*, afirma que los Estados Financieros muestran la posición financiera, los resultados de las operaciones y la información pertinente sobre los cobros y pagos de efectivo de una empresa durante un periodo contable. Se preparan a fin de presentar una revisión periódica o informe acerca del progreso de la administración y sobre la situación de las inversiones en el negocio y los resultados obtenidos durante el período que se estudia.

También afirma que los Estados Financieros son aquellos documentos que muestran la situación financiera de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura, o bien el resultado de operaciones obtenidas en un período o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales.

Derivado de lo anterior y considerando la respuesta de la pregunta número 6, la Gerencia General, debe solicitar información financiera con mayor frecuencia, período que debe ser recomendado al realizar la reestructuración financiera, con la finalidad que la misma cumpla

con el objetivo de mostrar la situación financiera de la empresa, los resultados de las operaciones y la información pertinente sobre cobros y pagos de efectivo.

Por lo tanto, el objetivo fundamental a nivel de empresa, debe ser de pasar por demostrar ante los acreedores, tanto financieros como comerciales, la existencia de un proyecto de reestructuración viable y con recorrido en el corto y medio plazo, que cuenta con el total respaldo de los accionistas.

5. Conclusiones

- 1) Se analizó la situación financiera a corto plazo de la entidad “Finanzas S.A.”, correspondiente al período fiscal 2009, de conformidad con cuatro categorías de las razones financieras básicas, siendo éstas: Liquidez, actividad, deuda y rentabilidad.
- 2) Se verificó que el impacto financiero que tiene para la entidad “Finanzas S.A.”, la actual estructura financiera, ha generado excesivos gastos operativos, administrativos y de venta.
- 3) Con el alcance del proyecto se comprobó que las categorías de las razones financieras que aplican en la entidad “Finanzas S.A.”, son liquidez, actividad, deuda y rentabilidad, debido a que incide en las operaciones de solvencia, rotación de inventarios, período promedio de cobro, periodo promedio de pago, rotación de activos totales, propiedad, endeudamiento, retorno sobre el patrimonio, retorno sobre activos totales, margen de seguridad, margen de rentabilidad bruta y apalancamiento.
- 4) La empresa Finanzas S.A., cumple de manera parcial con los procedimientos establecidos para la referida empresa, puesto que existiendo el mismo, el cual indica que se debe de informar de forma trimestral de las operaciones financieras a la Gerencia General, con la finalidad de contrarrestar cualquier riesgo posible, este se genera al finalizar el año.

6. Propuesta

6.1 Propuesta técnica

Carta de presentación



LOPEZ & LOPEZ
Miembro del Colegio de CPA

Guatemala, agosto de 2010.

Lic. Elmer Saúl Ixquiac Bámaca,
Representante Legal,
Empresa Finanzas S.A.,
Guatemala, Ciudad.

Estimado Licenciado Ixquiac:

Con el objeto de prestar servicios profesionales de Auditoría y Consultoría de Negocios, con las regulaciones del Colegio de Contadores Públicos y Auditores, se le presenta la presente PROPUESTA, con la finalidad de aportarle a su entidad un marco regulatorio descrito en el Manual de Normas y Procedimientos para operaciones financieras de su entidad.

La firmante actúa como estudiante de la Maestría en Finanzas Empresariales, en la Universidad Panamericana, cuyo nombre corresponde a YULMA HAZUGEY LOPEZ ESPAÑA, de 29 años de edad, guatemalteca, soltera, cédula de vecindad S-20 72,238 extendida en el Municipio de Guatemala, Departamento de Guatemala.

Para recibir notificaciones la dirección es 2a. calle 00-38 zona 5, Guatemala, capital e-mail: yuhaloes@hotmail.com teléfono: 7942-7779, el número de identificación tributaria corresponde al 1976818-4.

Atentamente,

Licda. Yulma Hazugey López España
Colegiada No. 2,019

La propuesta incluye:

- I. Guía de observación
- II. Reestructuración administrativa y financiera: Plan de acción
- III. Estados financieros proforma y su análisis



UNIVERSIDAD PANAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRIA EN FINANZAS EMPRESARIALES
SEMINARIO DE TESIS
ESTUDIANTE: YULMA HAZUGEY LOPEZ ESPAÑA

Cuadro 3:
I. Guía de observación
FINANZAS S.A.
Período: Del 1 al 31 de diciembre de 2009

Entidad / Área	Observación	Recomendación	Solución				Funcionario responsable de la solución
			AI	CP	MP	LP	
<p>Finanzas S.A.</p> <p>Área financiera</p> <p><i>Técnicas utilizadas en esta área</i></p> <p>Observación</p> <p><i>Comentarios:</i></p> <p>Se proponen las recomendaciones descritas en la presente guía de observación, correspondientes a las razones financieras:</p> <p>Liquidez</p>	<p>Para el año 2009, la empresa no contaba con suficientes fondos en los bancos y sus compromisos a corto plazo aumentaron significativamente, entre ellos el sobregiro bancario que se incrementó por retiro de fondos por parte de los socios.</p>	<p>Reestructurar los compromisos a corto plazo, con la finalidad de renegociarlos a largo plazo, con la finalidad de mejorar la solvencia de la empresa.</p>	X				<p>Junta de accionistas</p> <p>Gerencia General</p> <p>Departamento financiero</p>

Entidad / Área	Observación	Recomendación	Solución			Funcionario
Actividad	La rotación de los inventarios resultante es significativa, sólo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa.	Rotar de forma eficiente y eficaz los inventarios de la empresa, considerando que a través de la referida rotación, se mide comúnmente la actividad o número de veces que se usan los inventarios de la empresa.	X			Departamento de producción Departamento de contabilidad
	El período de crédito es significativo, con relación a las condiciones de crédito de la empresa, considerando que se extienden a sus clientes condiciones de crédito a 30 días, por lo que los 59 días, indica un crédito o un departamento de cobros mal administrado o ambos.	Existe un crédito o departamento de cobros mal administrado, por lo que es recomendable, se de cumplimiento a los 30 días establecidos como política de crédito.	X			Gerencia General Departamento financiero Departamento de cobros
	Al comparar los años 2008 y 2009, existe variación significativa en los días que la administración tarda para pagar, ya que para el año 2008, la empresa tardaba en promedio 157 días, mientras que para el 2009 se tarda 46 días más.	En virtud que la empresa tarda más tiempo en pagar sus compromisos, tardanza que se origina por la falta de liquidez que la empresa tiene para cubrir sus compromisos, se recomienda cumplir con las anteriores recomendaciones, con la finalidad de contar con liquidez.	X			Departamento financiero

Entidad / Área	Observación	Recomendación	Solución			Funcionario
	Se determinó una baja en la eficiencia administrativa de la empresa, para emplear la totalidad de sus activos a fin de generar ventas.	<p>Se debe considerar que cuanto mayor sea el costo de los activos recientes, mayor será el denominador y, por lo tanto, menor será el índice. Por consiguiente, debido a la inflación y al uso de costos históricos, la empresa la empresa por tener activos más recientes, tiene rotaciones más bajas, que si tuviera activos más antiguos.</p> <p>Derivado de lo anterior es necesario utilizar al 100% los activos existentes, y reemplazarlos únicamente cuando no sea posible reevaluarlos.</p>	X			Departamento de contabilidad
Deuda	No existe aportaciones de capital en efectivo por parte de los socios, la empresa sigue sobreviviendo por sí sola, no cuenta con suficiente capital propio invertido en la operación a largo plazo.	Promover una nueva fuente de financiamiento a través de la colocación de acciones.	X			Junta de accionistas

Entidad / Área	Observación	Recomendación	Solución			Funcionario
Rentabilidad	<p>La empresa cuenta con un préstamo hipotecario con un banco del sistema nacional a 5 años, el cual es renovable cada año y paga el 16% de interés anual.</p> <p>Su cuota mensual en concepto de abono a capital es de Q 50,000.00.</p>	<p>Renegociar el préstamo para más tiempo, considerando el valor del dinero en el tiempo, con la finalidad de disponer de efectivo en mayores cantidades.</p>	X			<p>Junta de accionistas</p> <p>Gerencia General</p> <p>Departamento financiero</p>
	<p>El capital rindió para el año 2008 un 23.69%, caso contrario para el año 2009 que no ha rendido lo que se esperaba, gracias a la pérdida de ese período, con lo cual estanca en el crecimiento de la empresa.</p>	<p>El retorno sobre el patrimonio (ROE) evidencia, que no están ganando los accionistas por su inversión, por lo que es necesario cumplir con las recomendaciones anteriores, para mejorar la liquidez y poder disponer de mayores recursos para invertirlos.</p>	X			<p>Junta de accionistas</p>
	<p>Actualmente la empresa está desaprovechando los recursos propios para producir utilidades, es decir, que la administración no está actuando efectivamente, ya que se ve una desmejora significativa para el año 2009 originado por la pérdida del año.</p>	<p>Se debe generar utilidades de manera eficaz, utilizando los activos disponibles, para tener un retorno de la inversión positivo, para sobreponerse al resultado negativo actual.</p>	X			<p>Departamento de producción</p> <p>Departamento financiero</p>

Entidad / Área	Observación	Recomendación	Solución			Funcionario
	<p>La razón de margen de seguridad indica que la empresa poseía para el año 2008 de Q 1.07 para pagar sus compromisos a corto plazo, pero para el año 2009 tuvo una baja muy significativa, la cual es de Q 0.29.</p>	<p>Considerando que el capital de trabajo es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo, la empresa debe cumplir con su política de cobro a 30 días, con la finalidad de mejorar la disponibilidad para cubrir sus compromisos a corto plazo.</p>	X			Departamento de cobro
	<p>Se observa una baja en la rentabilidad de la empresa del 3.87%, ya que en el año 2008 por cada quetzal que se vendía, se obtenía una ganancia de 23.47 centavos, actualmente sólo es de 19.6 centavos.</p>	<p>La baja en la rentabilidad de la empresa, es originada por el incremento de sus costos ya que para el año 2009 por la falta de una planificación de ventas y de existencia de inventarios, se vieron en la necesidad de comprar localmente y no ajustaron sus precios de venta por la creencia de mantener agradado al cliente.</p> <p>En virtud de lo anterior se recomienda aprovechar los tratados suscritos por Guatemala con la finalidad de aprovechar las ventajas que las importaciones representan.</p>	X			<p>Departamento de ventas</p> <p>Departamento de producción</p>

Entidad / Área	Observación	Recomendación	Solución				Funcionario
	<p>La participación de terceros sobre el capital de la empresa para el año 2009 es de Q 1.56 por cada quetzal que se debe. El apalancamiento se deriva de la utilización de activos o fondos de costo fijo para acrecentar los rendimientos para los propietarios de la empresa. El aumento del apalancamiento a Q 1.56, incrementa el rendimiento y riesgo, en tanto que la disminución del apalancamiento la reduciría.</p>	<p>A diferencia de algunas causas de riesgo, la administración tiene un control casi completo del riesgo introducido por medio del uso del apalancamiento. Debido a su efecto en el valor, el administrador financiero debe entender cómo medir y evaluar el apalancamiento, en particular al tomar decisiones de la estructura de capital.</p>	X				Departamento financiero
	AI = Acción inmediata CP = Corto plazo		MP = Mediano plazo LP = Largo plazo				

II. Reestructuración Administrativa y Financiera: Plan de Acción

Perfil empresarial

- Misión, visión y principios

Misión:

Convertirse en el proveedor preferido en el mercado de consumo masivo de prendas de vestir y lograr una posición dominante para las marcas de sus proveedores en el punto de venta.

La misión de la empresa Finanzas S.A., indica textualmente: “Somos una empresa que diseña y comercializa prendas de vestir para el consumo nacional y exterior para niña y niño. Nuestro segmento son las niñas y niños entre 0 y 12 años, personas resueltas de espíritu joven que no llega a la indiscreción interesada en prendas durables, con valor agregado de altas posibilidades de ser combinadas. Emprendemos este cometido estudiando las tendencias y necesidades, características de los segmentos medio alto de la población latina para ofrecer una amplia gama de soluciones.

Visión:

Ser reconocidos como el operador comercial más eficiente e innovador en la región.

En el 2015 ser una marca de referencia en prendas durables, actualizadas, combinables, que acentúen la expresión juvenil.

Ser la mejor organización de servicio y comercialización regional, en prendas de vestir, profesionalmente diseñada para entregar a sus clientes acceso a productos de alta calidad que le agreguen valor a los mismos. Todo esto basado en:

- ✓ Tecnología avanzada (humana, de mercadeo e informática)
- ✓ Red de alianzas con clientes detallistas, clientes suplidores y distribuidores
- ✓ Profesionalizar a los clientes detallistas para apoyar y desarrollar su negocio

Contribuir al desarrollo económico de Guatemala, a través de la libre negociación de mercancías en los mercados nacional y extranjero, utilizando los mecanismos más modernos de negociación, actuando de forma ética y profesional, en las negociaciones.

Ser una empresa internacional, de referencia en el campo de la comercialización de ropa y en el desarrollo de soluciones de gestión de contenido empresarial.

Principios

1. Calidad excepcional en su personal, servicios, planeación y ejecución
2. Entendimiento superior de las necesidades y deseos de los clientes guatemaltecos
3. Retroalimentación y trabajo de equipo con sus proveedores
4. Creatividad e insatisfacción constructiva que facilite retar lo establecido y mejorar continuamente
5. Cuentas cabales, esfuerzo consciente por demostrar cumplimiento de todos sus compromisos a todos
6. Que sus acciones en todos los aspectos del negocio sean guiadas por sus valores:
 - Honestidad
 - Integridad
 - Confianza
 - Lealtad
 - Responsabilidad

➤ Objetivos empresariales

General

Consolidar en el 2015 el portafolio de productos completo en el mercado nacional e internacional con accesorios y complementos que surtan las necesidades de un vestuario individualizado y con alta capacidad de diferenciación.

Específicos

- ✓ Consolidar en el 2012 el portafolio nuclear, con los productos indispensables que una niña(o), mujer y hombre siempre compra.
- ✓ Consolidar en el 2014 el portafolio diferenciado, prendas con valor agregado que la niña(o), mujer y hombre, quiera vestir.
- ✓ Consolidar en el 2015 el portafolio novedoso, desarrollos que la industria no tenga para la niña(o), mujer y hombre que quiera verse diferente.
- ✓ Estudiar la parte combinable en la casa y la vida cotidiana de la niña(o), mujer y hombre, con el fin de sacar los gustos y preferencias claras para plasmarla en la colección.
- ✓ Profundizar en los procesos de la compañía con el fin de fortalecer todas las áreas internas.
- ✓ Conocer los eventos de moda a nivel mundial y participar en ellos.

Junta directiva

Es necesario redefinir el modelo de negocio que se requiere para que la empresa efectivamente sea rentable, dentro de ello se deben establecer los límites de injerencia de los miembros de la junta directiva en las operaciones de la empresa.

En las políticas es necesario establecer parámetros, para que de ello la administración trabaje según la dinámica del mercado y sus exigencias, acordando la revisión anual por parte de la administración.

En administración financiera

1. Se debe implementar un sistema de presupuestos que permita controlar y verificar si se han alcanzado los objetivos previstos, tomando en cuenta sobre todo los gastos de ventas y administrativos, para que con base a estos se determinara la necesidad del monto de ventas mensuales.
2. Se debe elaborar un plan de compras de inventarios con el afán de programar las ventas y mantener una existencia de estos y no verse en la necesidad de acudir a los proveedores locales. Este plan ayudará a proyectar los pagos a los proveedores y determinar la necesidad negociar tanto el límite de crédito como los días plazo.
3. Los precios de los productos se debe ajustar de acuerdo al costo, los cuales mejoraran gracias a la limitación que se debe hacer a las compras locales, por lo que el 90% de las materias primas que se utilizan para elaborar los productos que se tienen a la venta deben ser importados.
4. Se deben ajustar los gastos personales de los propietarios, tal como el mantenimiento del inmueble y enseres personales, se debe extraer de la planilla al personal que labora en su domicilio y se debe normar o limitar el sueldo y las bonificaciones del Presidente como del Gerente General.
5. Se debe elaborar un plan de pago a tres años a partir de julio 2010 por parte de los socios, con la finalidad de que la empresa recupere sus activos y se re invierta esos ingresos.
6. Los préstamos bancarios se deben mantener de acuerdo a la negociación original, pero se debe tratar de disminuir el sobregiro lo más pronto posible. Al llegar a cubrir el sobregiro, la empresa creará un fondo, por menos por el valor del 75% del sobregiro,

con el afán de disponer de él sólo en casos emergentes y se debe reintegrar inmediatamente luego de la recuperación de la cartera.

Mercados

Se debe levantar un estudio de mercado y determinar una amplia demanda de productos que la empresa no distribuye. Se deben unificar los productos por su tipo o grupo y asignar a cada vendedor la responsabilidad del crecimiento de la rentabilidad de los productos, con base a la captación de clientes.

Operaciones

- 1) Se debe implementar un sistema de procesos y procedimientos claros y dinámicos, que apoyen la simplificación de las tareas y permitan dar una respuesta inmediata a los clientes internos y externos, sin comprometer el alcance de sus metas y objetivos de controles administrativos y financieros.
- 2) Las metas de venta se elevaron hasta en un 10%, de acuerdo a la diversificación de los nuevos productos, y ampliación del mercado a nivel Centroamérica. De igual forma, se deberá manejar un 10% menos en gastos y costos de la empresa.
- 3) Se debe contemplar la revisión anual del porcentaje de las comisiones de las ventas efectuadas, elevándola un 0.50%, al momento de que se determine el cumplimiento de las metas y márgenes de ganancia. Las comisiones se deben calcular y pagar al momento que las ventas sean cobradas siendo el departamento de Recursos Humanos el responsable.
- 4) Se debe elaborar y aplicar un procedimiento estructurado de reclutamiento de personal que permita una selección objetiva que provea al personal adecuado para la empresa, que realmente aporte ideas innovadoras que contribuyan al crecimiento y longevidad

de la empresa. Crear un plan de desarrollo para el personal que no sea precisamente incentivos monetarios, si no que permita incrementar y mejorar su labores a través de un programa constante de capacitaciones.

- 5) Revisar los perfiles de puesto, y se establecer la brecha entre las capacidades actuales y lo esperado del personal en cada puesto.
- 6) Por su dinámica en ventas, se deben adquirir dos nuevas vendedoras con el objetivo de mejorar las ventas.

Cuadro del mando de negocio

Red de Contactos

En Finanzas S.A. se producen diversos rubros comerciales que van desde ropa de recién nacidos hasta ropa para los más grandes, entre otros, de diversas marcas.

Es por ello que al ser sus proveedores, parte fundamental para el éxito del negocio, deben constituir una alianza comercial para el desarrollo de sus marcas a largo plazo, considerando las marcas que se detallan a continuación:



Asimismo debe considerar que las marcas preferidas por los consumidores, son las siguientes:



➤ Productos a comercializar en el 2012

Productos: DAMAS | CABALLEROS | NIÑOS | ZAPATOS | DEPORTES | HOGAR
| PERFUMERIA

Damas



Galería de Modas »

El departamento de damas es completo, puesto que cuenta con lo último de la moda, todos los atuendos y ropa son de alta calidad. El área de accesorios, perfumería y la elegante línea de zapatos dejan que los gustos más exigentes sean complacidos en las tiendas Carrión.

En este departamento se encontrarán las reconocidas marcas

como: Levi`s, Tommy Hilfiger, N/X, Polo Ralph Lauren, Oscar de la Renta, Guess, Carven, JLo, Le TIGRE, Energie, angel, Citizen, Perry Ellis, Sab Harbor, Sculpture, Best, Jordache, Buffalo, Rochas, Mudd y muchas otras más.

Caballeros



Galería de Modas >

La distinción y elegancia en el área de caballeros es una de las especialidades, ya que se conocen todas las necesidades y ofrecen el mejor vestir.

En este departamento se encuentran reconocidas marcas como: Penguin, Kenneth Cole, Le TIGRE, Carven, Franco Tassi, Ted Lapidus, Perry Ellis, Oscar de la Renta, Natural Exchange, Guy Laroche, Tommy Hilfiger, Nautica, Polo Ralph Lauren, Guess, Calvin Klein, Diesel, Buffalo, Levi`s, Mondo di Marco, Cubavera, Grand Slam, Christian Dior, Energie, Sculpture, Jordache, Gant y Moose.

Niños



Niños y Niñas >

Para esos pequeños que tienen los gustos más exigentes se ha creado el departamento de niños, lo último de la moda para niños y niñas, se especializa en ropita de bebe y todos los accesorios que los pequeñitos necesitan.

Además cada una de las tiendas tiene un surtido amplio de juguetes para todas las edades y de la mejor calidad.

En este departamento se encuentran reconocidas marcas como: Oscar de la Renta, Tommy Hilfiger, Levi's, Nautica, Jordache, Ted Lapidus, Carven, Mattel, Tyco, Fisher Price, Lego, Oskosh, Carter's, N/X y muchas más.

Zapatos



Un fiel reflejo de como vestir los pies, en Tiendas Carrión el departamento de Zapatos ofrece calzado para todos los gustos y ocasiones, zapato elegante para el ejecutivo y empresaria de hoy; para el deportista y aventurero de emociones extremas, sin olvidar a los pequeñitos que son los más exigentes.

En este departamento se encontrarán reconocidas marcas tales como: Dumound, Via Uno, Di Cristaldi, Werner, Tommy Hilfiger, Flexi, Bass, Via Marte, Nine West, Florsheim, Basement, Dockers, Bruno Magli, Lacoste, Rockport, Nike, Reebok, entre otras.

Deportes



Vive la adrenalina con elegancia, en Tiendas Carrión, se cuenta con el más completo departamento de Deportes donde se encontrarán las mejores prendas de vestir para el deportista de actividades extremas.

Todos los zapatos deportivos se caracterizan por ser marcas de altos niveles de calidad y creados con tecnología punta, que permite mejor desempeño mayor duración en esas actividades fuertes.

Hogar



El departamento de Hogar cuenta con todos los implementos que la familia necesita. Se cuenta con una amplia gama de artículos, desde accesorios para el baño, habitación, sala de estar, hasta adornos y decoraciones para el hogar.

En este departamento se podrá encontrar todo aquello que hará que el hogar se vuelva más bello y acogedor.

Perfumería



Una forma de expresión es con los mejores aromas, por lo que se convierte en parte fundamental de la personalidad, proyectando clase y buen gusto.

Todos los perfumes que distribuye son de exquisito aroma y ayudan a encontrar el que se ajuste a cada persona, porque el buen gusto está en saber escoger lo mejor.

En este departamento se encontrarán reconocidas marcas como: Lancote, Clinique, Givenchi, Clarins, Cristian Dior, Estee Lauder, Revlon, Cartier, Ralph Lauren, Ives, Saint Laurent, Calvin Klein, Cacharel, Facconable, entre otras.

Recursos claves

La empresa Finanzas S.A., se debe establecer como una empresa líder en el mercado, gracias a la representación y distribución de productos de las mejores casas de prestigio de diferentes países del mundo.

Propuesta de valor

Es necesario levantar un estudio de mercado y determinar una amplia demanda de productos químicos que la empresa no distribuye. Y unificar los productos por su tipo o grupo, asignándole a cada vendedor la responsabilidad del crecimiento de la rentabilidad de los productos, con base a la captación de clientes.

Actividades claves

Comercializar en el país productos de vestuario y materia prima de la mejor calidad, para la industria textil, entre otros.

Costo de la estructura

- ✓ Los precios de los productos se deben ajustar de acuerdo al costo, los cuales mejoraron gracias a la limitación que hizo de las compras locales, por lo que el 90% de los productos y materia prima, que se tienen a la venta deben ser importados.
- ✓ Los préstamos bancarios deben mantenerse de acuerdo a la negociación original, pero se debe tratar de disminuir el sobregiro lo más pronto posible. Al llegar a cubrir el sobregiro, la empresa debe crear un fondo, por menos por el valor del 75% del sobregiro, con el afán de disponer de él sólo en casos emergentes y se reintegrará inmediatamente luego de la recuperación de la cartera.

Relaciones con los clientes

Implementar un sistema de procesos y procedimientos claros y dinámicos, que apoyen la simplificación de las tareas y permitan dar una respuesta inmediata a los clientes internos y externos, sin comprometer el alcance de sus metas y objetivos de control administrativo y financiero.

Canales de distribución

Contratar seis ejecutivos de ventas, de los cuales 3 deben ser mujeres y 3 varones. El producto se debe distribuir directamente al consumidor final.

Segmento del cliente

Prendas de vestir y materia prima de la mejor calidad para la industria alimenticia.

Flujo de ingresos

Se elaboró un Estado de Resultados proforma con un aumento del 10% en sus ventas y 10% de disminución en sus costos y gastos, con la finalidad de que la empresa aproveche al máximo sus activos para producir ventas y se re invierta esos ingresos.

Luego de la implementación y seguimiento del plan de acción administrativa y financiera; la situación financiera de la empresa puede llegar a reflejar los datos siguientes para el año 2010:

III. Estados financieros proforma y su análisis

FINANZAS, S. A.

BALANCE GENERAL PROFORMA

Expresado en Quetzales

Al 31 de Diciembre

2010

ACTIVO		
Circulante		
	17,353,091.68	61.42%
Caja y Bancos	6,669,736.05	23.61%
Cuentas y Docs. por Cobrar	5,274,607.15	18.67%
Estimación Ctas. Incobrables	-158,238.21	-0.56%
Cuentas por Cobrar Socios		
Otras Cuentas por Cobrar	320,077.40	1.13%
Inventarios	5,174,626.57	18.32%
Inventarios en Tránsito	72,282.73	0.26%
Propiedad Planta y Equipo		
	7,728,150.91	27.35%
Propiedad Planta y Equipo	7,728,150.91	27.35%
Diferido		
	3,171,791.96	11.23%
Imptos. Pagados por Ant.	971,791.96	3.44%
Cuentas por Liquidar Socios	2,200,000.00	7.79%
TOTAL ACTIVO	28,253,034.56	100.00%
PASIVO		
Corto Plazo		
	8,295,486.74	63.02%
Proveedores Locales	1,628,393.60	12.37%
Proveedores del Exterior	4,607,370.67	35.00%
Sobregiro Bancario	1,725,179.90	13.11%
Otras Cuentas por Pagar	309,951.93	2.35%
Retenciones	24,590.64	0.19%
Largo Plazo		
	4,867,261.83	36.98%
Préstamo Bancarios	3,756,489.62	28.54%
Provisiones	133,530.51	1.01%
Prestaciones Laborales	977,241.71	7.42%
TOTAL PASIVO	13,162,748.57	100.00%

CAPITAL	15,090,285.99	
Capital y Reservas	2,750,000.00	18.22%
Reserva Legal	133,826.13	0.89%
Utilidades Acumuladas	6,376,362.48	42.25%
Resultado del Período	<u>5,830,097.38</u>	<u>38.63%</u>
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>28,253,034.56</u>	<u>100.00%</u>

Dada esta situación financiera para el año 2010, los índices financieros reflejan lo siguiente:

FINANZAS, S. A.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Expresado en Quetzales

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre

2010

Ventas Netas	36,044,040.52	100%
Costo de Ventas	<u>- 23,711,838.48</u>	-65.79%
Ganancia Bruta en Ventas	12,332,202.04	34.21%
Gastos de Ventas	- 3,148,583.13	-8.74%
Gastos de Administración	- 2,824,789.69	-7.84%
Gastos de operación	- 142,414.39	-0.40%
Intereses Bancarios	- 386,317.44	-1.07%
Otros Productos o (Gastos)		0.00%
Utilidad (Pérdida) del Mes	<u><u>5,830,097.38</u></u>	16.17%

FINANZAS S.A.									
Análisis de Estados Financieros Proforma por Medio de Índices									
31 de Diciembre de 2009									
		2008	2009	2010	Promedio de la Industria	Promedio Temporal	Representativa 2010	Evaluación	
								Temporal 2008-2010	General
Liquidez									
Solvencia	Activo Circulante	2.07	1.29	2.09	2.1	1.8	Buena	Buena	Buena
	Pasivo Circulante								
Razón Rápida (Prueba Acida)	Activo Circulante - Inventario	1.13	0.66	1.46	1.43	1.08	Buena	Buena	Buena
	Pasivo Circulante								
Actividad									
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas	6.04	5.02	4.52	6.6 Veces	5.19	Buena	Buena	Buena
	Inventarios								
Período Promedio de Cobro	Cuentas por Cobrar	52.60	58.8	53.4	44.3 Días	54.92	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Ventas Diarias Promedio								
Periodo Promedio de Pago	Cuentas por Pagar	156.62	202.62	225.13	66.5 días	194.8	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Compras diarias promedio								
Cálculo Compras promedio	Costo bienes vendidos *90%	27858837.89x90%							
		365							
Cálculo Compras promedio	Costo bienes vendidos *90%	26346487.20x90%							
		365							
Cálculo Compras promedio	Costo bienes vendidos *90%	23711838.48x90%							
		365							
Rotación de Activos Totales	Ventas	2.0	1.52	1.28	0.8	1.6	Buena	Buena	Buena
	Total de Activos								
Deuda									
Endeudamiento	Pasivo Total	58.44%	60.88%	46.59%	40.0%	55.3%	Buena	Deficiente	Deficiente
	Activo Total								
Propiedad	Capital Total	39.1%	41.6%	53.4%		44.7%	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Activo Total								
Rentabilidad									
Margen de Rentabilidad Bruta	Utilidad Bruta	23.47%	19.60%	34.21%	30.0%	25.8%	Buena	Deficiente	Deficiente
	Ventas								
Margen de Utilidad Neta	Gan Disp. p/ accionistas comunes	5.0%	-2.5%	16.17%	6.20%	6.23%	Muy buena	Muy buena	Muy buena
	Ventas								

De conformidad con el Balance General y Estado de Resultados ambos Proforma, se evidencia que al considerar un 10% de aumento en sus ingresos por concepto de ventas y una disminución también por 10% en sus gastos y costos, se mejoraría considerablemente la liquidez, actividad, deuda y rentabilidad, de la empresa Finanzas S.A., por lo que se recomienda evaluar el referido porcentaje y aplicarlo de forma inmediata.

En forma general, la liquidez de la empresa mejorara sustancialmente, ya que la misma podrá cubrir sin ningún inconveniente sus compromisos a corto plazo.

Los días de cobro a los clientes disminuirán y los pagos a los proveedores no deben llegar al límite del plazo de pago. La rotación de los inventarios mejorará en comparación en el año 2009, ya que se utilizará más los mismos.

La empresa operará no gracias a la dependencia de sus proveedores, sino dependerá de si misma y manejará adecuadamente el crédito obtenido.

La rentabilidad será muy buena, la cual permitirá a los socios el retiro de dividendos y hasta la ampliación del capital. Esto originado al control de los costos y gastos, como del seguimiento y cumplimiento de las metas de ventas.

El precio de las acciones aumentarán considerablemente acorde a la rentabilidad obtenida año tras año y tanto el capital como cada quetzal del valor del activo será adecuadamente administrado para generar más ventas y más utilidad, lo cual permite de buena forma la reinversión en activos de la empresa.

7. Referencias

Perdomo Salguero, Mario Leonel. *Análisis e Interpretación de Estados Financieros (Contabilidad Financiera) Finanzas I*. 3ra. Ed. Guatemala: Edición, Editores ECA 2002. Páginas 3 – 8.

Gitman, Lawrence J. *Principios de Administración Financiera*. 10ª. Ed.; México, Pearson Educación, Inc., 2007. Páginas 51 - 64.

Universidad Panamericana (2006). *Manual de estilo de trabajos académicos*. Guatemala.

Fuente no firmada:

Economía Mundial. Microsoft ® Encarta ® 2007 (CD). Microsoft Corporation, 2006.

Proceso como importar. RED DE CAJAS DE HERRAMIENTAS MYPYME. Recuperado: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/importar/index.html>

Guatemala. WIKIPEDIA. Recuperado: <http://es.wikipedia.org/wiki/Guatemala>

Empresa. Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

Empresa privada. Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

Contabilidad. Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

Finanzas. Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

¿Cómo realizar una reestructuración financiera? NORGESTION. Recuperado:
[http://www.norgestion.com/uploads/publicaciones/pdf/Cuadernos_NORGESTION_10-
Como_realizar_una_reestructuracion_financiera.pdf](http://www.norgestion.com/uploads/publicaciones/pdf/Cuadernos_NORGESTION_10-Como_realizar_una_reestructuracion_financiera.pdf)

Anexos

Anexo 1
Evaluación integral
Contacto inicial, análisis preliminar y planeación del estudio

Antecedentes

La entidad se identificada como “Finanzas S.A.”, que podrá abreviarse así: FISA.

La entidad se constituyó por acta notarial número ciento setenta (170) de fecha 4 de junio de 1997, faccionada en la Ciudad de Guatemala.

Por Acuerdo Ministerial número 020-98, publicado en el Diario Oficial el 2 de marzo de 1998, se reconoce su personalidad jurídica y aprueban sus estatutos. Quedó inscrita en el Registro Tributario bajo el NIT 3704002-0, el 12 de marzo de 1998, como contribuyente normal, en el Régimen Optativo artículo 72 de la Ley del ISR.

El domicilio de la entidad se establece en el departamento de Guatemala y su sede en el municipio del mismo nombre.

Es una entidad privada, lucrativa, apolítica y no religiosa, dedicada a promover, por cualquier medio lícito, el desarrollo integral de sus accionistas y de los distintos municipios del departamento de Guatemala, mediante la comercialización de mercancías para insumo o productos terminados importados, afines a sus objetivos.

Marco filosófico

Misión: Canalizar la gestión de comercio nacional a través de la producción de mercancías, de forma legal, a través del consumo de las mismas, a precios accesibles.

Visión: Contribuir al desarrollo económico de Guatemala, a través de la libre negociación de mercancías en los mercados nacional y extranjero, utilizando los mecanismos más modernos de negociación, actuando de forma ética y profesional, en las negociaciones.

Situación financiera

FINANZAS, S. A.					
BALANCE GENERAL					
Expresado en Quetzales					
Al 31 de Diciembre					
	2009			2008	
ACTIVO					
Circulante	10,719,255.93		49.58%	10,179,478.92	55.30%
Caja y Bancos	35,900.30		0.17%	51,867.88	0.28%
Cuentas y Docs. por Cobrar	5,274,607.15		24.40%	5,245,317.68	28.49%
Estimación Ctas. Incobrables	-158,238.21		-0.73%	-157,359.53	-0.85%
Cuentas por Cobrar Socios				66,166.85	0.36%
Otras Cuentas por Cobrar	320,077.40		1.48%	363,875.91	1.98%
Inventarios	5,174,626.57		23.94%	4,528,419.98	24.60%
Inventarios en Tránsito	72,282.73		0.33%	81,190.14	0.44%
Propiedad Planta y Equipo	7,728,150.91		35.75%	7,321,850.01	39.77%
Propiedad Planta y Equipo	7,728,150.91		35.75%	7,321,850.01	39.77%
Diferido	3,171,791.96		14.67%	907,575.22	4.93%
Imptos. Pagados por Ant.	971,791.96		4.50%	907,575.22	4.93%
Cuentas por Liquidar Socios	2,200,000.00		10.18%	0.00	0.00%
TOTAL ACTIVO	21,619,198.81		100.00%	18,408,904.14	100.00%
PASIVO					
Corto Plazo	8,295,486.73		63.02%	4,915,454.85	45.69%
Proveedores Locales	1,628,393.60		12.37%	295,144.77	2.74%
Proveedores del Exterior	4,607,370.67		35.00%	3,879,143.74	36.06%
Sobregiro Bancario	1,725,179.90		13.11%	168,426.24	1.57%
Otras Cuentas por Pagar	309,951.92		2.35%	549,493.86	5.11%
Retenciones	24,590.64		0.19%	23,246.23	0.22%
Largo Plazo	4,867,261.83		36.98%	5,843,415.44	54.31%
Préstamo Bancarios	3,756,489.62		28.54%	4,695,676.46	43.64%
Provisiones	133,530.51		1.01%	238,740.63	2.22%
Prestaciones Laborales	977,241.71		7.42%	908,998.34	8.45%
TOTAL PASIVO	13,162,748.56		100.00%	10,758,870.28	100.00%
CAPITAL					
Capital y Reservas	8,456,450.24			7,650,033.89	
Capital y Reservas	2,750,000.00		32.52%	1,375,000.00	17.97%
Reserva Legal	133,826.13		1.58%	56,030.94	0.73%
Utilidades Acumuladas	6,376,362.48		75.40%	4,406,968.62	57.61%
Resultado del Periodo	-803,738.37		-9.50%	1,812,034.32	23.69%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	21,619,198.80		100.00%	18,408,904.17	100.00%

FINANZAS, S. A.						
ESTADO DE RESULTADOS						
Expresado en Quetzales						
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre						
	2009			2008		
Ventas Netas	32,767,309.56	100%		36,401,467.12	100%	
Costo de Ventas	- 26,346,487.20	-80.40%		- 27,858,837.89	-76.53%	
Ganancia Bruta en Ventas	6,420,822.36	19.60%		8,542,629.24	23.47%	
Gastos de Ventas	- 3,498,425.70	-10.68%		- 3,207,224.77	-8.81%	
Gastos de Administración	- 3,138,655.21	-9.58%		- 3,186,047.92	-8.75%	
Gastos de operación	- 158,238.21	-0.48%		- 157,359.53		
Intereses Bancarios	- 429,241.60	-1.31%		- 386,706.75	-1.06%	
Otros Productos o (Gastos)	-	0.00%		206,744.05	0.57%	
Utilidad (Pérdida) del Mes	- 803,738.37	-2.45%		1,812,034.32	4.98%	

Índices financieros

FINANZAS S.A.								
Análisis de Estados Financieros por Medio de Índices								
31 de Diciembre de 2009								
		2008	2009	Promedio de la Industria	Promedio Temporal	Evaluación		
						Representativa 2009	Temporal 2008-2009	General
Liquidez								
Solvencia	Activo Circulante	2.07	1.29	2.1	1.7	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Pasivo Circulante							
Razón Rápida (Prueba Acida)	Activo Circulante - Inventario	1.13	0.66	1.4	0.9	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Pasivo Circulante							
Actividad								
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas	6.04	5.02	6.6 Veces	5.5	Buena	Buena	Buena
	Inventarios							
Período Promedio de Cobro	Cuentas por Cobrar	52.60	58.8	44.3 Días	55.7	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Ventas Diarias Promedio							
Período Promedio de Pago	Cuentas por Pagar	156.62	202.62	66.5 días	179.6	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Compras diarias promedio							
Cálculo Compras promedio								
Costo bienes vendidos *90%	27858837.89x90%							
	365							
Cálculo Compras promedio								
Costo bienes vendidos *90%	26346487.20x90%							
	365							
Rotación de Activos Totales	Ventas	2.0	1.52	0.8	1.7	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Total de Activos							
Deuda								
Endeudamiento	Pasivo Total	58.44%	60.88%	40.0%	59.7%	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Activo Total							
Propiedad	Capital Total	39.1%	41.6%		40.3%	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Activo Total							
Rentabilidad								
Margen de Rentabilidad Bruta	Utilidad Bruta	23.47%	19.60%	30.0%	21.5%	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Ventas							
Margen de Utilidad Neta	Gan Disp. p/ accionistas comunes	4.98%	-2.45%	6.2%	1.26%	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Ventas							
Rendimiento S/ Act. Totales (ROA)	Gan Disp. p/ accionistas comunes	9.84%	-3.72%	4.6%	3.1%	Deficiente	Deficiente	Deficiente
	Total Activos							
Retorno S/ el Patrimonio (ROE)	Gan Disp. p/ accionistas comunes	23.69%	-9.50%	8.5%	7.1%	Deficiente	Deficiente	Deficiente

Análisis de Estados Financieros mediante índices financieros

Liquidez

		Dic.-08	Dic.-09
Solvencia	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2.07	1.29

La solvencia del año 2009 de la empresa ha desmejorado si se compara con el año 2008, ya que para cubrir sus compromisos a corto plazo cuenta con Q 1.29, mientras que el año 2008 contaba con Q 2.07.

La baja en la solvencia es originada debido a que para el año 2009, la empresa no contaba con suficientes fondos en los bancos y sus compromisos a corto plazo aumentaron significativamente, entre ellos el sobregiro bancario que se incrementó por retiro de fondos por parte de los socios.

Índices de actividad

Rotación de inventarios

		Dic.-08	Dic.-09
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	6.04	5.02

La rotación de los inventarios disminuyó de 6.04 a 5.02 para el año 2009, es decir; que los inventarios han pasado por las bodegas de la empresa casi 5 veces, una vez menos que el año pasado.

Período promedio de cobro

		Dic.-08	Dic.-09
Período Promedio de Cobro	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Diarias Promedio}}$	52.60	58.8

La empresa se tarda 59 días promedio para la recuperación de su cartera para el año 2009, 5 días más comparado con el año pasado.

El período de crédito es significativo, con relación a las condiciones de crédito de la empresa, considerando que se extienden a sus clientes condiciones de crédito a 30 días, por lo que los 59 días, indica un crédito o un departamento de cobros mal administrado o ambos.

Período promedio de pago

		Dic.-08	Dic.-09
Periodo Promedio de Pago	$\frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$	156.62	202.62

Al comparar los dos años, existe variación significativa en los días que la administración tarda para pagar, ya que para el año 2008, la empresa tardaba en promedio 157 días, mientras que para el 2009 se tarda 46 días más. Esto es originado por la falta de liquidez que la empresa tiene para cubrir sus compromisos.

No obstante, se observa un adecuado manejo del efectivo ya que la empresa puede hacer uso del mismo por 45 días entre la fecha que lo cobró y la fecha que paga a sus proveedores.

		Dic.-08	Dic.-09
Rotación de Activos Totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total de Activos}}$	2.0	1.52

Se determinó una baja en la eficiencia administrativa de la empresa, para emplear la totalidad de sus activos a fin de generar ventas, ya que para el año 2008 el índice señalaba 2.00, mientras que para el año 2009 bajó a 1.52; es decir que cada quetzal que se tiene invertido en activo genera para el año 2009 Q 1.52 de ventas.

Deuda

		Dic.-08	Dic.-09
Propiedad	$\frac{\text{Capital Total}}{\text{Activo Total}}$	39.1%	41.6%

No existe aportaciones de capital en efectivo por parte de los socios, la empresa sigue sobreviviendo por sí sola, no cuenta con suficiente capital propio invertido en la operación a largo plazo.

		Dic.-08	Dic.-09
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	58.44%	60.88%

En promedio la empresa se encuentra endeudada para el año 2009 en un 61%, lo cual corresponde a la proporción de los activos financiados por sus acreedores o proveedores, es decir; es el dinero prestado por terceras personas que ha utilizado la empresa para su operación.

Rentabilidad

		Dic.-08	Dic.-09
Retorno S/ el Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Gan Disp. p/ accionistas comunes}}{\text{Capital}}$	23.69%	-9.50%

El capital rindió para el año 2008 un 23.69%, caso contrario para el año 2009 que no ha rendido lo que se esperaba, gracias a la pérdida de ese período, con lo cual estanca en el crecimiento de la empresa.

		Dic.-08	Dic.-09
Rendimiento S/ Act. Totales (ROA)	$\frac{\text{Gan Disp. p/ accionistas comunes}}{\text{Total Activos}}$	9.84%	-3.72%

Actualmente la empresa está desaprovechando los recursos propios para producir utilidades, es decir, que la administración no está actuando efectivamente, ya que se ve una desmejora significativa para el año 2009 originado por la pérdida del año.

		Dic.-08	Dic.-09
Margen de seguridad	$\frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo Corto Plazo}}$	1.1	0.3

El capital de trabajo es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo, por lo que la razón de margen de seguridad indica que la empresa poseía para el año 2008 de Q 1.07 para pagar sus compromisos a corto plazo, pero para el año 2009 tuvo una baja muy significativa, la cual es de Q 0.29.

		Dic.-08	Dic.-09
Margen de Rentabilidad Bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	23.47%	19.60%

Se observa una baja en la rentabilidad de la empresa del 3.87%, ya que en el año 2008 por cada quetzal que se vendía, se obtenía una ganancia de 23.47 centavos, actualmente sólo es de 19.6 centavos.

Esto es originado por el incremento de sus costos ya que para el año 2009 por la falta de una planificación de ventas y de existencia de inventarios, se vieron en la necesidad de comprar localmente y no ajustaron sus precios de venta por la creencia de mantener agradado al cliente. Esto se refleja claramente en la cuenta por pagar a proveedores locales que para el año 2008 era Q 295,144.77 y para el año 2009 aumentó a Q 1,628,393.60.

		Dic.-08	Dic.-09
Apalancamiento	$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Capital}}$	1.41	1.56

La participación de terceros sobre el capital de la empresa para el año 2009 es de Q 1.56 por cada quetzal que se debe. El apalancamiento se deriva de la utilización de activos o fondos de costo fijo para acrecentar los rendimientos para los propietarios de la empresa. El aumento del apalancamiento a Q 1.56, incrementa el rendimiento y riesgo, en tanto que la disminución del apalancamiento la reduciría.

Organización interna

La dimensión de la Estructura depende del tamaño de la empresa y su función básica en el mercado nacional. Existe un sin número de empresas dedicadas a la producción de prendas de vestir, donde su estructura básica es la del agente de compras y el área de despacho hacia el cliente final, con la debida dirección de la Gerencia General, el caso de la Empresa Finanzas S.A., no es la excepción.

Jerarquización de problemas

- 1) Falta de cumplimiento del Manual de Normas y Procedimientos.
- 2) Falta de procedimientos y controles adecuados, para la detección de riesgos de la empresa.
- 3) Informes financieros anuales.
- 4) Falta de información actualizada trimestralmente.
- 5) Falta de base de datos de operaciones financieras.

Anexo 2

Diagnóstico

Datos generales de la institución:

Nombre de la entidad: Empresa “Finanzas S.A.” (nombre ficticio)

Dirección: 4ª. Calle 6-00 zona 1, Guatemala, Ciudad.

Teléfono: 4256-2380

Tipo de institución: Privada, lucrativa, apolítica y no religiosa.

Actividad principal: Importación de materia prima para productos de panadería, así como compra y venta de ropa.

A continuación se presenta una Organización prototipo, sujeta a ser modificada, con base a las necesidades de la empresa, objeto de estudio:

Anexo 3

Instrumentos de investigación y cronograma

		UNIVERSIDAD PANAMERICANA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS MAESTRIA EN FINANZAS EMPRESARIALES SEMINARIO DE TESIS																	
		Cuadro 4: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PERIODO DEL 01 DE SEPTIEMBRE AL 31 DE AGOSTO DE 2010																	
No.	Actividad	Año 2009				Año 2010								Año 2011					
		Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.
1	Evaluación integral	■																	
2	Diagnóstico		■																
3	Presentación anteproyecto			■															
4	Planteamiento del problema				■														
5	Recolección-análisis-investigación-trabajo de campo					■	■	■	■	■									
6	Presentación y análisis de resultados										■								
7	Exposición y discusión con la entidad											■							
8	Conclusiones												■	■	■	■	■	■	■
9	Recomendaciones												■	■	■	■	■	■	■
10	Referencias bibliográficas												■	■	■	■	■	■	■
11	Anexos												■	■	■	■	■	■	■
12	Presentación y revisión del informe final													■	■	■	■	■	■



**UNIVERSIDAD PANAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRIA EN FINANZAS EMPRESARIALES
SEMINARIO DE TESIS
ESTUDIANTE: YULMA HAZUGEY LOPEZ ESPAÑA**

ENTREVISTA

Distinguido profesional, soy estudiante de la Maestría en Finanzas Empresariales, con el fin de “Analizar el impacto financiero a corto plazo de la entidad Finanzas S.A.”, se necesita tener la opinión de los trabajadores del área financiera, con la finalidad de detectar los problemas (cuando se produzcan) de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y de mercado según correspondan, a través de las razones financieras. Por ello, se solicita su colaboración.

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del cuadro con una “X” cada respuesta, a las siguientes interrogantes y ampliar cuando así corresponda, la respectiva respuesta.

1) ¿En la entidad objeto de estudio, se cuenta con un manual de procedimientos financieros?

- SI
 NO

2) ¿El manual para procedimientos financieros, que aspectos abarca y a grandes rasgos cómo se define cada aspecto normado?

- Liquidez
 Actividad
 Deuda
 Rentabilidad
 Mercado

Las razones financieras se dividen por conveniencia en cinco categorías básicas: Razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno.

3) ¿Cada cuánto tiempo se aplican las razones financieras?

6 meses

1 año

Otra opción. ¿Describa cuánto tiempo en días, semanas, meses o años, según corresponda?

4) ¿En Cuánto tiempo se informan a la Junta Directiva, de los análisis obtenidos a través de las razones financieras?

1 semana

1 mes

Otra opción. ¿Describa cuanto tiempo en días, semanas, meses o años, según corresponda?

5) ¿Cuáles son los costos adicionales en los que la entidad, ha incurrido, en virtud de no contar con información financiera oportuna?

Operativos

Administrativos

Ventas (mano de obra)

Otra opción. Señale cuales:

6) ¿Con que frecuencia la Gerencia General, solicita un informe de las actividades financieras de la entidad objeto de estudio?

Semanal

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

Otra opción. Descríbala

7) ¿Encuentra usted deficiencias/carencias en el proceso financiero de la empresa?

SI

NO

En caso afirmativo, con qué se relacionan tales deficiencias/carencias:

- Procedimientos inadecuados
 - Falta de estados financieros proforma
 - Empresa de carácter familiar
 - Mala organización y dirección de la entidad
 - Incumplimiento de las normas ya establecidas
 - Otras causas. Describa cuáles
-

- 8) Respecto a las deficiencias que usted ha anotado en la pregunta anterior, ¿considera que son debido a la falta de aplicación del manual de procedimientos para el área de finanzas por parte de la entidad?

- SI
- NO

Por favor, explique ¿por qué?

El Manual de Normas y Procedimientos de Finanzas S.A., es un libro por separado donde, se describe en forma detallada lo que se debe considerar para evaluar la liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado, así como lo que representan sus saldos. Este Manual sirve de referencia al registrar información financiera y que medidas correctivas se pueden aplicar de forma inmediata.

- 9) ¿Podría usted indicar algún procedimiento que usted precise, para mejorar las actividades financieras de la entidad?

Liquidez corriente

La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la manera siguiente:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Por lo general, cuanto mayor es la liquidez corriente, más líquida es la empresa. En ocasiones, una liquidez corriente de 2.0 se considera aceptable, aunque la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa.

10) ¿Podría usted comentar algún caso en el que la entidad haya tenido problemas directamente relacionados por la falta de supervisión en las operaciones en la empresa?

SI

NO

Describa a grandes rasgos el caso:

En el 2009 se tuvo una pérdida considerable, por falta de estados financieros proforma que hubieran permitido detectar en qué momento se debería reestructurar financieramente las actividades de la entidad, además se compraron insumos locales, sin aprovechar los beneficios de los tratados de libre comercio suscritos por Guatemala con otros países.

11) Observaciones y sugerencias:

Considerar una reestructuración financiera a corto plazo, emisión de acciones por parte de la entidad y renegociar el financiamiento del préstamo que se tiene actualmente.

Firma: Gerente Financiero y colaborador

Fecha: Diciembre de 2009.

Anexo 5

Guía de Análisis documental FINANZAS S.A. Período: Del 1 al 31 de diciembre de 2009

Por:

Correo electrónico:

Resumen

Palabras clave:
