

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Maestría en Finanzas Empresariales



**Evaluación financiera del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad
de una empresa dedicada a la distribución de productos farmacéuticos**

(Tesis de Maestría)

Adrián Ruiz Pérez

Guatemala, octubre 2013

**Evaluación financiera del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad de una
empresa dedicada a la distribución de productos farmacéuticos**
(Tesis de Maestría)

Adrián Ruiz Pérez

Ing. Jose Estuardo Padilla Nisthal (**Asesor**)

M. Sc. Dora Leonor Urrutia de Morales (**Revisora**)

Guatemala, octubre 2013

Autoridades de la Universidad Panamericana

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus
Rector

M. Sc. Alba Aracely Rodriguez de Gonzáles
Vicerrectora Académica y Secretaría General

M. A. César Custodio Cobar
Vicerrector Administrativo

Autoridades de la Facultad de Ciencias económicas

M. A. César Augusto Custodio Cobar
Decano

Licda. Diana Fabiola Monterroso Urriola
Coordinación Maestrías – Campus El Naranjo

REF.:UPANA.C.C.E.E.0010-2013-MSc. F.E.

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 21 DE SEPTIEMBRE DEL 2,013**

De acuerdo al dictamen rendido por Ing. José Estuardo Padilla Nisthal M.B.A, asesor y MSc. Dora Leonor Urrutia de Morales, revisora de la Tesis, titulada: "EVALUACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS", elaborada por el licenciado Adrián Ruiz Pérez, AUTORIZA LA IMPRESIÓN, previo a su graduación profesional en el grado de Magíster en Finanzas Empresariales.


Lic. César Augusto Custodio Cobar

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas



Guatemala 16 de agosto de 2013

M.A.

César Augusto Custodio Cobar
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Ciudad.

Licenciado Custodio:

Por medio de la presente me permito hacer de su conocimiento que he procedido a asesorar el trabajo de tesis titulado: **“Evaluación Financiera del Capital de Trabajo y su Relación con la Rentabilidad de una empresa dedicada a la Distribución de Productos Farmacéuticos.”**, elaborado por el licenciado Adrián Ruiz Pérez, de la Maestría en Finanzas Empresariales.

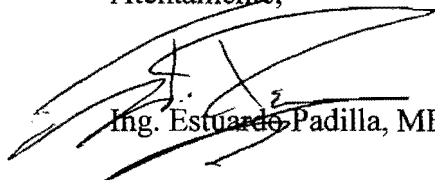
En mi calidad de asesor, le informo que el citado trabajo se realizó conforme los reglamentos internos de la Universidad Panamericana, el mismo en mi opinión, cumple con los requerimientos académicos establecidos por la Universidad.

Así mismo durante el período de asesoramiento, el Licenciado Adrián Ruiz Pérez ha efectuado un estudio con profesionalismo y presenta un tema de actualidad donde ha implementado lo aprendido en el transcurso de sus estudios de post grado.

Por lo antes expuesto, me permito emitir sobre el mismo **DICTAMEN FAVORABLE**.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para suscribirme,

Atentamente,



Ing. Estuardo Padilla, MBA

M. Sc Dora Leonor Urrutia de Morales
Maestría en Gerencia Educativa
Licenciada en pedagogía con Orientación en Administración y Evaluación Educativas
No. de Teléfono of. 22610216 y 22610289
No. de Teléfono cel. 52034462
E-mail: dlurrutia@yahoo.com

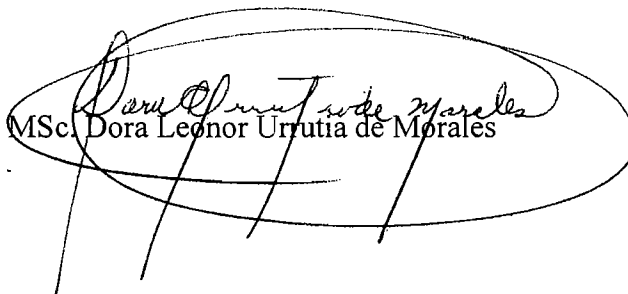
Guatemala, 19 de septiembre 2013

Señores:
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Ciudad

Estimados Señores

En relación a la tesis con el tema “Evaluación financiera del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad de una empresa dedicada a la distribución de productos farmacéuticos” realizada por Adrián Ruiz Pérez previo a optar al grado académico de Maestría en Finanzas Empresariales, se hace constar que cumple con los requerimientos técnicos y de contenido establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana. Por tanto, se extiende el presente dictamen favorable para continuar con el proceso correspondiente.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes,


MSc. Dora Leonor Urrutia de Morales

Agradecimiento a:

- Dios Todopoderoso: Por cada una de sus bendiciones en mi vida, y por permitirme concluir esta etapa tan importante para mi vida.
- Mis padres: Adrián Ruiz y Valeriana Pérez, quienes me han enseñado que cuando se persevera por alcanzar los sueños, estos se pueden lograr. Gracias por tu gran ejemplo y sobre todo por siempre apoyarme a lograr mis metas.
- Mi Esposa: Vivia Bamaca de Ruiz por su comprensión y motivación cuando sentía desmayar, parte de este logro te lo debo a ti.
- Mis suegros: Por su comprensión y apoyo a lo largo de mi carrera universitaria, ustedes son como mis segundos padres.
- Mis abuelos y tíos: Por su apoyo y por ser parte esencial de mi vida.
- Mi hermana y sobrina: Por su cariño, deseando que mi experiencia les sirva de ejemplo.
- Universidad Panamericana
De Guatemala: Por darme la oportunidad de culminar mi carrera profesional.
- Mis mentores: Lic. Víctor Hugo Romero, Lic. Norman Melgar, por compartir conmigo sus conocimientos y ser una fuente de inspiración en mi vida.
- Mis amigos: Por los buenos momentos y experiencias compartidas.

Contenido

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo I	
Antecedentes	
1.1 Distribuidoras farmacéuticas	1
1.2 Definición	2
1.3 Distribuidoras farmacéuticas en Guatemala	3
1.3.1 Forma de operación de las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala	3
1.4 Características del distribuidor farmacéutico	8
1.5 Objetivos de las distribuidoras farmacéuticas	9
1.6 Funciones principales de la distribución farmacéutica	9
1.7 Leyes que regulan su actividad	10
1.7.1 Código de Salud (Decreto 90-97)	11
1.7.2 Acuerdo gubernativo 712-99 Reglamento para el control sanitario de los medicamentos y productos afines	12
1.7.3 Código de Comercio (Decreto 2-70) y sus reformas	12
1.7.4 Código Tributario (Decreto 6-91) y sus reformas	13
1.7.5 Impuesto Sobre la Renta (Decreto 26-92) y sus reformas	13
1.7.6 Impuesto al Valor Agregado (IVA) y sus reformas	14
1.7.7 Ley del Impuesto de Solidaridad Decreto 73-208	14
Capítulo II	
Marco teórico	
2.1 Estados financieros	16
2.1.1 Definición	16
2.1.2 Objetivo de los estados financieros	19
2.2 Estados financieros comparativos	20
2.3 Análisis comparativo u horizontal	20

2.3.1	Ventajas de análisis horizontal	20
2.4	Análisis porcentual o vertical	21
2.4.1	Razones financieras	22
2.4.1.1	Razones de liquidez	23
2.4.1.2	Razones de apalancamiento	25
2.4.1.3	Razones de actividad	27
2.4.1.4	Razones de rentabilidad	30
2.5	Análisis del capital de trabajo	34
2.6	Capital de trabajo	35
2.6.1	Técnicas de análisis del capital de trabajo	35
2.6.2	Definición	36
2.6.3	Características	38
2.6.4	Importancia del capital de trabajo	39
2.6.5	Problemas que surgen de tener un excesivo capital de trabajo	40
2.6.6	Problemas de la insuficiencia de capital de trabajo	40
2.6.7	Ventajas de tener un adecuado capital de trabajo	41
2.7	Componentes del capital de trabajo	41
2.7.2	Activos corrientes	41
2.7.3	Pasivos corrientes	43
2.8	Usos y aplicaciones del capital de trabajo	44
2.8.1	En las operaciones normales del período	44
2.8.2	Pago a los accionistas	44
2.8.3	Perdidas de operación o extraordinarias	44
2.8.4	En la amortización de deudas a largo plazo	45
2.8.5	Adquisición de activos fijos adicionales	45
2.8.6	Otros usos y aplicaciones del capital de trabajo	45
2.9	Fuentes de capital de trabajo	45
2.9.1	Capital de trabajo ocasionado por operaciones normales	45
2.9.2	Utilidad en venta de valores negociable	46
2.9.3	Inversiones de los accionistas	47

2.9.4	Préstamos bancarios y otros a corto plazo	47
2.9.5	Venta de activos fijos	47

Capítulo III

3.1	Planteamiento del Problema	48
3.2	Objetivos	48
3.3	Alcances	48
3.4	Limites de la investigación	49
3.5	Metodología	49
3.5.1	Sujetos de estudio	49
3.5.2	Instrumentos	50
3.5.3	Procedimientos	50

Capítulo IV

Evaluación financiera del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad de una empresa dedicada a la distribución de productos farmacéuticos

4.1	Datos generales de la empresa	51
4.2	Estados financieros de la empresa	52
4.3	Políticas de la empresa	56
4.4	Evaluación y análisis de los estados financieros	59
4.5	Análisis de las variaciones en cuentas corrientes	62
4.6	Análisis de los Indicadores financieros	63

Capítulo V

Análisis e interpretación de resultados

5.1	Análisis e Interpretación	69
5.2	Relación del capital de trabajo con la rentabilidad de la empresa	71

Capítulo VI

	Propuesta	73
--	-----------	----

Conclusiones	78
Recomendaciones	79
Fuentes de consulta	80

Resumen

Uno de los campos de actuación profesional del Contador Público y Auditor es la consultoría en materia financiera, la cual consiste en realizar evaluaciones sobre los resultados económicos de cualquier empresa donde preste sus servicios profesionales, explicar el producto de los procedimientos aplicados y dar sugerencias para la toma de decisiones por parte de la administración.

En esta amplia cantidad de compañías, cobran vital importancia las distribuidoras de productos farmacéuticos que además de tener como principal objetivo el bienestar físico y mental de las personas a través de la conservación y el mejoramiento de la salud, también deben tener como meta ser rentables para sus propietarios.

El trabajo se desarrolló con el fin de proporcionar lineamientos para que el Contador Público y Auditor como financiero pueda aplicar los indicadores financieros de medición de creación de valor y que sirven como comparativos de análisis de la rentabilidad obtenida y el costo de los recursos gestionados para conseguirla.

Aplicar el capital de trabajo como una herramienta de análisis y seguimiento continuo ayudará a la administración de la empresa tomar decisiones adecuadas sobre el manejo de sus activos y pasivos corrientes, optimizarlos al máximo para obtener mejor rentabilidad y brindarle tranquilidad a los accionistas que sus activos a corto plazo están invertidos de forma adecuada.

El desarrollo de la investigación se llevó a cabo en una empresa farmacéutica en el departamento de finanzas, donde se identificaron oportunidades de mejora, y ha demostrado la necesidad de implementar una guía que sirva a la administración y a los socios en la toma de decisiones en el análisis de los estados financieros.

Introducción

Las distribuidoras farmacéuticas tienen como finalidad distribuir productos de la mejor calidad en todo el país, para empresas estables en sus finanzas año con año obtener mejor rentabilidad para continuar crecer.

Un indicador que le ayuda a las empresas distribuidoras farmacéuticas a evaluar como se encuentran sus finanzas y como pueden obtener mas rentabilidad es el capital de trabajo, que abarca todas las operaciones de la empresa realizables a corto plazo.

Es importante que las distribuidoras farmacéuticas administren en forma adecuada su capital de trabajo, para obtener mejores resultados, en el menor tiempo.

El objetivo de la presente tesis es mostrar la manera como estas empresas deben administrar de manera adecuada su capital de trabajo para obtener rentabilidad.

El contenido principal de esta tesis está compuesto por cinco capítulos en donde se exponen los diferentes temas para un mejor análisis.

En el capítulo I, se presenta a la administración farmacéutica, sus antecedentes, definición, características, cuando surgieron en Guatemala, sus principales funciones y la manera de operar en el país, sin dejar de mencionar la legislación Guatemalteca a la que están sujetas.

En el capítulo II, se muestran las diferentes técnicas de análisis financiero, que le permitirán a las distribuidoras farmacéuticas analizar el capital de trabajo, sus componentes, para tomar decisiones correctas en el manejo de este, entre ellas el análisis de estados financieros comparativos análisis vertical, definición y uso de las razones financieras, se analizó su definición, importancia, qué problemas pueden surgir al tener un capital de trabajo insuficiente los problemas que pueden surgir al tener exceso de éste; se presenta como esta compuesto el capital de trabajo y donde surgen estos componentes.

En el capítulo III, se identifican las técnicas de investigación que se utilizaron para la realización de esta tesis.

En el capítulo IV, se encuentra el caso práctico en donde se ejemplifica la evaluación de capital de trabajo y las estrategias que el Administrador Financiero propone para optimizar la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas.

En el capítulo V, se presenta un análisis e interpretación de resultados obtenidos de la investigación.

En el capítulo VI, presenta una propuesta de solución a las deficiencias de las áreas analizadas.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones y las fuentes de consulta utilizada en la presente investigación.

Capítulo I

Antecedentes

1.1 Distribuidoras farmacéuticas

La industria farmacéutica surgió a partir de una serie de actividades diversas relacionadas con la obtención de sustancias utilizadas en medicina. A principios del siglo XIX, los boticarios, químicos o los propietarios de herbolarios obtenían partes secas de diversas plantas, recogidas en la localidad o en otros continentes. Éstas últimas se compraban a los especieros, que importaban especias, pero como negocio secundario, comerciaban con productos utilizados con fines medicinales, entre ellos el opio de Persia o la ipecacuana de Sur América. Los productos químicos sencillos y los minerales se adquirían a comerciantes de aceites y gomas.

Los boticarios y químicos fabricaban diversos preparados con estas sustancias, como extractos, tinturas, mezclas, lociones, pomadas o píldoras. Algunos profesionales elaboraban mayor cantidad de preparados de los que necesitaban para su propio uso y los vendían a granel a sus compañeros.

En 1820, el químico francés Joseph Pelleterier preparó el alcaloide activo de la corteza de la quina y lo llamó quinina. Después de este éxito aisló diversos alcaloides más, entre ellos la atropina (obtenida de la belladona) o la estricnina (obtenida de la nuez vómica). Su trabajo y el de otros investigadores hizo posible normalizar diversas medicinas y extrajo de forma comercial sus principios activos. Una de las primeras empresas que extrajo alcaloides puros en cantidades comerciales fue la farmacia de T.H. Smith Ltd. en Edimburgo, Escocia. Pronto los detalles de las pruebas químicas fueron difundidos en las farmacopeas, lo que obligó a los fabricantes a establecer sus propios laboratorios.

La industria farmacéutica, para comercializar sus productos los hacen por medio de las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos, estas surgen debido a la cantidad y variedad de productos que produce la industria farmacéutica a nivel mundial, la necesidad de movilizar o trasladar estos productos a los lugares poblacionales y centros urbanos nacionales e internacionales.

1.2 Definición

Según el Código de Salud “establecimiento farmacéutico, destinado a la importación, exportación, distribución y venta de productos farmacéuticos de venta libre, productos afines, material de curación, equipo médico quirúrgico e instrumental y reactivos de laboratorio para uso diagnóstico.”

- Productos Farmacéuticos de venta libre: son los productos con una especialidad farmacéutica autorizada para comercializarse sin prescripción médica y que pueden ser objeto de publicidad o promoción por médicos masivos.
- Productos afines: son considerados productos afines, los cosméticos, productos de higiene personal e higiene para el hogar.
- Material de curación: son materiales de curación utilizados por los médicos para curar heridas superficiales.
- Equipo médico quirúrgico e instrumental: herramientas o implementos utilizados en una operación quirúrgica, ejemplo guantes, mascarillas, instrumentos de sutura, instrumentos de anestesia, otros.
- Reactivos de laboratorio para uso de diagnóstico: son productos utilizados en los laboratorios para efectuar diagnósticos.

Las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos, comercializan sus productos con los siguientes establecimientos:

- Farmacias
- Entes gubernamentales
- Mayoristas
- Clínicas
- Sanatorios
- Hospitales
- Supermercados.

1.3 Distribuidoras farmacéuticas en Guatemala

“Las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala surgieron en el año 1873 a través de comerciantes franceses, quienes importaban sus productos y los comercializaban en la capital”

Con el tiempo siguieron droguerías que tenían su propia farmacia distribuidora, la demanda subió y no era posible satisfacer las necesidades del cliente, aparecen en el mercado las farmacéuticas que se dedican a la distribución de productos que cubren así el territorio nacional por medio de visitantes médicos y asesores comerciales.

Las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos en Guatemala, se encuentran autorizadas como representantes de laboratorios del exterior y del país.

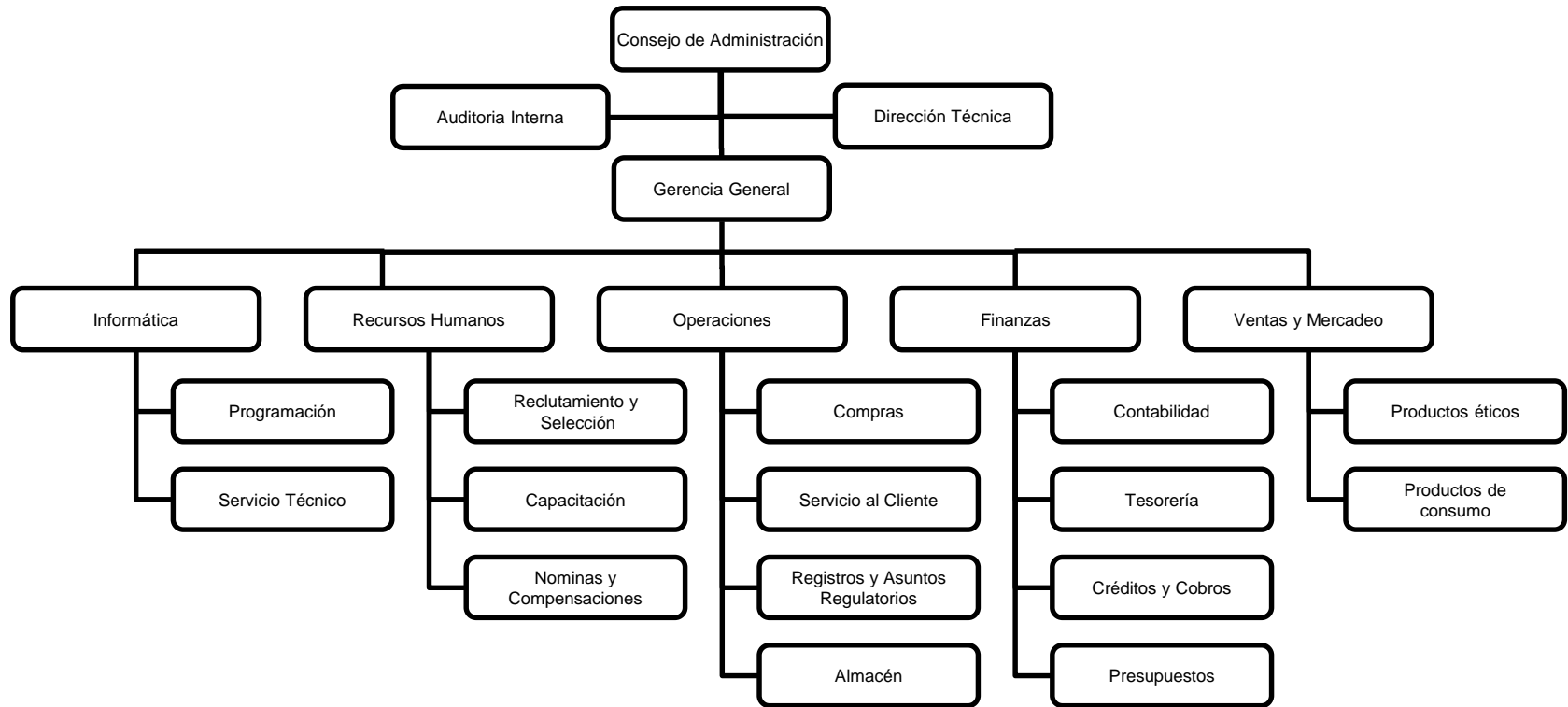
En los últimos años en Guatemala las distribuidoras farmacéuticas han tenido auge, en la actualidad se cuenta con varias empresas que realizan operaciones de distribución de productos farmacéuticos, además han desarrollado sus operaciones y han expandido sus negocios a los países de Centro América y el Caribe.

1.3.1 Forma de operación de las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala

Distribuidoras farmacéutica, S.A. es una compañía multinacional establecida en Suiza, Europa, el 12 de Marzo del año 1996, la cual surgió y fue fundada con la fusión de dos compañías farmacéuticas establecidas en ese país europeo, cuya actividad principal consiste en la fabricación, importación, exportación, distribución, comercialización, transformación, compra y venta de toda clase productos farmacéuticos, para uso humano y otros para el tratamiento y prevención de enfermedades, los cuales se muestran en diferentes presentaciones como capsulas, pastillas, inyecciones, soluciones entre otros. La empresa tiene proyección a nivel mundial con agencias y sucursales en diversos países del mundo.

A continuación se describen las principales funciones de cada departamento que compone la estructura organizacional de una distribuidora farmacéutica.

Distribuidora de productos farmacéuticos



Fuente: elaboración propia.

a. Consejo de administración

Integrado por los socios elegidos en asamblea de accionistas, su principal función consiste en crear y aprobar las políticas que rigen el funcionamiento y dirección de la empresa.

b. Auditoría interna

La función de este departamento consiste en la implementación y revisión de políticas y procedimientos de la empresa en las distintas áreas con independencia de las mismas. Reporta al consejo de administración para asegurar el mejor cumplimiento de las directrices, determinar áreas de riesgo y garantizar la confiabilidad de la información mostrada en los estados financieros.

c. Gerencia general

Es la responsable de fijar y conducir las actividades de la empresa según las políticas emitidas por el consejo de administración. Debe dirigir y coordinar la acción de las gerencias subalternas y planificar las actividades a corto, mediano y largo plazo basada en la estrategia de negocio, por lo tanto, es la responsable del resultado obtenido en las operaciones.

d. Informática

Es responsable del buen funcionamiento del sistema de información, mantener en buenas condiciones el equipo de cómputo y custodiar los programas informáticos. Debe brindar el soporte técnico en la elaboración o modificación de programas que faciliten el almacenamiento y consulta de los datos, como garantizar la oportunidad de la información computarizada.

e. Recursos humanos

Este departamento apoya a todas las divisiones con el reclutamiento, selección, inducción, capacitación, desarrollo, compensación y evaluación de los colaboradores y realiza actividades sociales y de recreación.

f. Operaciones

Su función principal es coordinar las actividades de los clientes, proveedores y Ministerio de Salud, a través de sus áreas:

- Compras: se encarga de cotizar con los proveedores los productos solicitados por el almacén, además de asegurarse que estos lleguen a tiempo.
- Servicio al cliente: esta área apoya a las distintas divisiones de ventas, se enfoca en la satisfacción de las necesidades de los clientes y de esta forma contribuye a mejorar la posición de la empresa frente a sus competidores.
- Almacén: este departamento recibe el producto que la empresa distribuye, así como se encarga del correcto almacenamiento de los mismos. Además es encargado de controlar el abastecimiento para contar con suficiente producto para la venta.
- Registros y asuntos regulatorios: coordina las actividades que se llevan a cabo con el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

g. Finanzas

Esta es el área responsable de la administración financiera de la empresa, su objetivo principal es optimizar la rentabilidad por medio de la información económica financiera que le permite tomar decisiones en determinado momento..

- Contabilidad: es la encargada de emitir los estados financieros de la empresa y responsable del cálculo y control de impuestos.
- Tesorería: su función principal es administrar, conciliar y controlar el efectivo que ingresa y egresa de la empresa.
- Créditos y cobros: responsable de la gestión de cobros, supervisa la antigüedad de saldos y da seguimiento a la recuperación de los mismos, para asegurar la buena administración de las ventas al crédito
- Presupuestos: es la dependencia que planifica el resultado del negocio por medio de los presupuestos y tiene el control de lo ejecutado en el año actual, entre otras funciones se encarga del análisis financiero que le permitirá a la gerencia apoyarse en la toma de decisiones.

h. Ventas y mercadeo

La función principal del área de ventas es planificar, dirigir y controlar las actividades de los vendedores, ellos son los encargados de buscar nuevos clientes, retener los actuales y del resultado de la venta en si. El área de mercadeo se encarga de ejecutar la publicidad y promociones, además determina las oportunidades de mercado para los productos existentes y evalúa la posibilidad de introducir nuevos.

1.3.2 Forma de operación de las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala

Las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala trabajan con diferentes laboratorios farmacéuticos nacionales e internacionales; las distribuidoras farmacéuticas toman el papel de intermediario entre el productor y el consumidor final. Se ejemplifica de la siguiente manera:

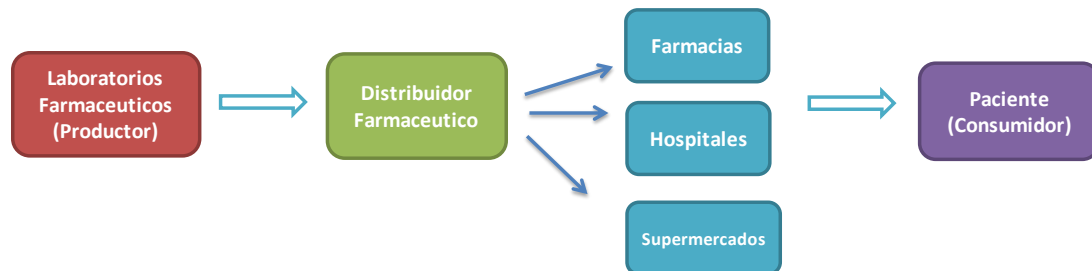


Figura 1

El distribuidor farmacéutico puede vender los productos al paciente, pero la mayor parte de su venta la realiza a farmacias, hospitales y supermercados, estos venden a los consumidores finales.

Las personas en las distribuidoras farmacéuticas involucradas en la introducción y venta de los productos farmacéuticos son: los visitantes médicos, la fuerza de ventas, los promotores.

1.4 Características del distribuidor farmacéutico

La característica principal de las distribuidoras farmacéuticas es que no producen el medicamento, lo hace llegar a las farmacias, médicos, clínicas, hospitales ópticas, otros. Al producto farmacéutico se ha adherido la distribución de cosméticos de cuidado personal y otros productos de consumo popular por ejemplo cremas para la piel, jabones, otros.

Facilitan la distribución en lugares alejados como departamentos, municipios, aldeas, entre otros.

Otro aspecto que caracteriza a las distribuidoras farmacéuticas es su importancia social, su relación con la salud una necesidad básica del ser humano, la hace un requisito esencial para el bienestar de cualquier sociedad, y a su vez la coloca ante la vigilancia y control de las entidades sanitarias.

Los medicamentos en general se caracterizan por ser poco sensibles al precio, es decir, los consumidores responden poco a sus variaciones debido a la estrecha relación que tiene con la salud de las personas (dosificaciones, formas, efectividad) y el apego a la prescripción médica, sin embargo cuando se observa menor precio genera un efecto distribución de riqueza a favor de los consumidores. La recepción son los productos genéricos y los productos sin prescripción médica, estos varían de acuerdo a la oferta y demanda del mercado.

Entre otras características particulares de las distribuidoras farmacéuticas están: permiten regular las existencias de producto de mayoristas y minoristas; racionalizan la comercialización con la venta en pequeñas cantidades; añaden valor a los productos a través del asesoramiento técnico y comercial.

1.5 Objetivos de las distribuidoras farmacéuticas

- El objetivo fundamental de las distribuidoras farmacéuticas es ofrecer tratamientos para enfermedades que sean seguros, eficaces y de calidad, para poder reducir la mortalidad así como prevenir o tratar enfermedades, mejorando la calidad de vida de los pacientes.
- El objetivo de las distribuidoras farmacéuticas es relacionar la producción con el consumo, es decir, poner en contacto a los productores (laboratorios farmacéuticos) con los consumidores o compradores (farmacias, hospitales, supermercados, otros.) de forma que los productos puedan adquirirse en la cantidad que se desee, en el momento preciso y el lugar adecuado.
- Asegurar que los productos farmacéuticos puestos en el mercado mantengan las mismas características certificadas por el laboratorio, y que determinen su uso seguro y eficaz.

1.6 Funciones principales de la distribución farmacéutica

a) Adecuación de oferta y demanda

Las distribuidoras farmacéuticas tienen un papel importante como regulador del flujo de productos entre productores y minoristas o consumidores. Permite que los minoristas adquieran la cantidad de producto que necesitan y tienen la capacidad de almacenar. El distribuidor adquiere del productor grandes cantidades de producto que distribuye en pequeños lotes entre los distintos minoristas del mercado. De esta forma ambos pueden ajustar mejor sus respectivos costes de comercialización.

b) Aumento de la oferta de productos

El distribuidor, por su relación con distintos productores, puede ofrecer una amplia cartera de productos, superior a la que podría ofrecer el fabricante.

c) Circulación y transmisión del producto

La principal función del distribuidor es permitir que se lleve a cabo el flujo de productos. Esta actividad por tanto, incluye el almacenamiento, el transporte, y la entrega del producto.

Cuando se lleva a cabo la transmisión de un producto, puede transmitirse su propiedad, su posesión o su derecho de uso.

d) Asunción de riesgos

El distribuidor asume diferentes tipos de riesgos en el transcurso de su actividad:

- Riesgo de caducidad: el producto supera su fecha de caducidad en caso las farmacéuticas no acepten devoluciones.
- Riesgo de previsión incorrecta de demanda: se calcula de forma errónea la demanda de un determinado producto, lo que ocasiona un exceso o escases de producto en el inventario.
- Riesgos causados por desastres no previstos si en determinado momento no se cuenta con un seguro contra incendios, inundaciones, otros.
- Riesgos financieros: problemas de liquidez de productores o minoristas, o del propio distribuidor.

1.7 Leyes que regulan su actividad

El Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS) es la institución encargada de conducir, regular, vigilar, coordinar y evaluar todas las actividades relacionadas con las instituciones de salud a nivel nacional. Según la Constitución Política de la República, el MSPAS es la institución que debe de velar por la salud de todos los guatemaltecos.

Es el MSPAS el encargado de mantener el control y de vigilar la acción de los productos farmacéuticos en las personas.

Además del Ministerio de Salud, el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS) es otra de las instituciones que tiene como principal responsabilidad el control y desarrollo del tema de la seguridad y salud social del país y tiene como objetivo aplicar un régimen de seguridad social.

Las dos instituciones mencionadas constituyen los sistemas públicos que ofrecen los servicios de salud a la población guatemalteca.

En la actualidad la distribución de productos farmacéuticos en Guatemala esta regida por las siguientes leyes:

1.7.1 Código de Salud (Decreto 90-97)

Emitido por el congreso de la república de Guatemala (Decreto 90-97), regula a los establecimientos farmacéuticos, los laboratorios de producción y control de la calidad de productos farmacéuticos y similares, droguerías, distribuidoras, farmacias, depósitos dentales y ventas de medicinas. Los puntos más importantes relacionados con las distribuidoras farmacéuticas que menciona el código son:

A los medicamentos

Medicamento o producto farmacéutico: toda sustancia simple o compuesta, natural o sintética o mezcla de ellas, destinada a las personas y que tengan la propiedad de prevenir, diagnosticar, tratar, aliviar o curar enfermedades o síntomas asociados a ellas.

Registro sanitario: es el conjunto de especificaciones del producto a registrarse, que servirá de patrón para controlar el mismo cuando se este comercializando. El registro tendrá una duración de cinco años, siempre que mantenga las características de la muestra patrón y cumpla con las normas de calidad y seguridad. En caso contrario, se aplicara las sanciones que el código establezca el registro deberá realizarse bajo la responsabilidad de un profesional universitario del ramo de conformidad con lo que establezca el reglamento correspondiente.

Inscripción: es el proceso por el cual un producto queda inscrito ante la institución responsable que designe en Ministerio de Salud, dejando constancia de la empresa y del profesional responsable.

Autorización: todos los establecimientos dedicados a la producción y distribución de productos farmacéuticos requieren para su instalación y funcionamiento, de la licencia sanitaria otorgada por el Ministerio de Salud a través de la dependencia correspondiente, la cual será extendida en el plazo fijado y de acuerdo a las normas que el reglamento establezca. La licencia sanitaria tendrá validez por cinco años, queda el establecimiento sujeto a control durante este período. En

caso de incumplimiento de las leyes o reglamentos sanitarios correspondientes. Se hará acreedor de la sanción que el presente código establezca.

Dirección técnica del establecimiento: los establecimientos farmacéuticos estarán bajo la dirección técnica de un profesional universitario del ramo, quedando las excepciones contempladas en el reglamento respectivo; dicho establecimiento a su cargo responderá conjunto con el dueño, representante o fabricante, de la identidad, pureza y buen estado de los productos que se fabriquen, trasformen, preparen, importen, exporten, analicen, almacenen, distribuyen o dispensen según corresponda a la naturaleza del establecimiento.

Responsabilidad: cualquiera de las personas mencionadas, serán responsables cuando incumple en la comisión de hechos sancionados por las leyes penales; civiles o administrativas.

1.7.2 Acuerdo gubernativo 712-99 Reglamento para el control sanitario de los medicamentos y productos afines.

El objetivo de este reglamento es normar el control sanitario de los productos farmacéuticos y productos afines, así mismo regula los principios, normas, criterios y exigencias básicas sobre la eficacia, seguridad y calidad de estos productos.

1.7.3 Código de Comercio (Decreto 2-70) y sus reformas

El Código de Comercio regula las actividades mercantiles en Guatemala. Todos los bienes y servicios generados por la entidad con el propósito de poder intercambiarlos con otras personas o entidades por efectivo, a estas actividades se les denominan actividades comerciales.

Las Distribuidoras farmacéuticas deben constituirse como una sociedad y tienen la obligación de llevar su contabilidad en forma organizada, de acuerdo con el sistema de partida doble y usando lo principios de contabilidad generalmente aceptados.

El 20 de diciembre de 2007 se publicó en el Diario de Centro América la resolución del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, en el cual se adopta como principio de

contabilidad generalmente aceptados en Guatemala a que se refiere el Código de Comercio y como marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF-, emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera. La vigencia fue optativa a partir del año 2008 y obligatoria a partir de Enero 2009.

1.7.4 Código Tributario (Decreto 6-91) y sus reformas

Las normas de Código Tributario son de derecho público y regirán las relaciones jurídicas que se originen de los tributos establecidos por el Estado. El Código Tributario forma el marco legal para decretar los tributos ordinarios y extraordinarios, reformarlos y suprimirlos, define el hecho generador de la obligación tributaria, establece el sujeto del tributo como contribuyente o responsable y la responsabilidad solidaria, la base imponible y la tarifa o tipo impositivo.

1.7.5 Impuesto Sobre la Renta (Decreto 26-92) y sus reformas

Las Distribuidoras farmacéuticas, están afectas al pago del impuesto sobre la renta, por dedicarse a actividades productivas como persona jurídica, domiciliada en el país y obtener ganancias de capital dentro del territorio nacional.

En el Artículo 1. Se establece un impuesto sobre la renta que obtenga toda persona individual o jurídica, nacional o extranjera, domiciliada o no en el país, que provenga de la inversión de capital, del trabajo o de la combinación de ambos. En el artículo 2 establece el campo de aplicación donde quedan afectas al impuesto todas las rentas y ganancias de capital obtenidas en el territorio nacional.

El contribuyente al momento de inscribirse ante la Superintendencia de Administración Tributaria especifica el régimen que desea, para el cual tiene dos opciones

1.7.6 Impuesto al Valor Agregado (IVA) y sus reformas

Desde el momento que se genera una factura de venta o se realizan compras se genera el Impuesto al valor agregado. En el Decreto 27-92 Ley del impuesto al valor agregado, estable en el artículo 3, como hecho generador:

1. La venta o permuta de bienes muebles o de derechos reales constituidos sobre ellos.
2. La prestación de servicios en el territorio nacional.
3. Las importaciones.
4. El arrendamiento de bienes muebles e inmuebles.
5. Las adjudicaciones de bienes muebles e inmuebles en pago.
6. Los retiros de bienes muebles efectuados por un contribuyente o por el propietario, socios, directores o empleados de la empresa para su uso o consumo personal o familiar ya sean de su propia producción o comprados para la venta, o el auto prestación de servicios, cualquiera que sea la naturaleza jurídica de la empresa.
7. La destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventario, salvo cuando se trate de bienes perecederos, casos fortuitos, de fuerza mayor o delitos contra el patrimonio.
8. La venta o permuta de bienes inmuebles.
9. La donación entres vivos de bienes muebles e inmuebles
10. La aportación de bienes inmuebles a sociedades.

Las empresas dedicadas a la distribución de productos farmacéuticos están afectas al impuesto por cualquiera de los hechos generadores que menciona la ley, en las actividades de compra-venta de productos farmacéuticos. La tarifa impositiva del impuesto al valor agregado es del 12%, la declaración debe de presentarse mensual a la administración tributaria.

1.7.7 Ley del Impuesto de Solidaridad Decreto 73-2008

La Ley Impuesto de Solidaridad es un impuesto que debe ser pagado por quienes realicen actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos. Fue decretado por emergencia nacional, y viene a sustituir al Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz.

La Ley del ISO entro en vigencia el 1 de enero de 2009 por un plazo indefinido, la base imponible de este impuesto la constituye, la que sea mayor entre: a) La cuarta parte del activo neto b) La cuarta parte de los ingresos brutos. Si el activo neto es mayor de cuatro veces a los ingresos brutos la base será sobre los ingresos. El tipo impositivo de este impuesto es del 1% y pago se realiza en forma trimestral.

Capítulo II

Marco teórico

2.1 Estados financieros

2.1.1 Definición

Los estados financieros, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o período determinado. La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas internacionales de contabilidad o normas de información financiera.

Los estados financieros le sirven para evaluar la situación financiera de la empresa, para poder tomar decisiones a tiempo y con ello obtener las utilidades deseadas.

También sirven para la determinación y declaración de impuestos y solicitudes de préstamos.

De acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad –NIC-, específicamente la NIC 1 los estados financieros básicos son:

- Balance general o estado de situación financiera
- Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias
- Estado de cambios en el patrimonio
- Estado de flujo de efectivo
- Notas a los estados financieros

Balance general

El balance general también llamado “Estado de Situación” presenta un estado resumido de la situación financiera de una organización en un momento específico. El estado equilibra los activos de la empresa (lo que posee) frente a su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo proporcionado por los propietarios).

La situación financiera de la organización es de interés particular de los dueños, socios o accionistas, y de tercera personas involucradas en la organización como: instituciones financieras, proveedores, el estado e inversionistas.

De acuerdo a la NIC 1 el balance general deberá presentar en categorías separadas sus activos corrientes y no corrientes de sus pasivos corrientes y no corrientes, a continuación se presenta un esquema del balance general.

(Nombre de la empresa)
Balance de Situación General
 Al 31 de Diciembre 20XX
 (Cifras expresadas en Quetzales)

ACTIVO	
NO CORRIENTE	
Cuenta por cobrar a largo plazo	Q.
Inversiones	Q.
Propiedad planta y equipo (neto)	Q. _____
Total Activo no Corriente	Q.
CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes	Q.
Cuentas por Cobrar (Neto)	Q.
Inventarios	Q.
Gastos anticipados	Q. _____
Total Activo Corriente	Q. _____
Total Activos	Q. _____
PASIVO	
PATRIMONIO	
Capital Autorizado	Q.
Utilidades Retenidas	Q.
Resultado del Ejercicio	Q. _____
Total Activo no Corriente	Q.
PASIVO NO CORRIENTE	
Documentos por pagar a largo plazo	Q.
Prestamos a largo plazo	Q.
Provision para indemnizacion	Q. _____
Total Pasivo Corriente	Q.
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	Q.
Prestamos	Q.
Otras cuentas por pagar	Q. _____
Total Pasivo Corriente	Q.
Total Activos	Q. _____
SUMA PATRIMONIO Y PASIVO	Q. _____

Estado de resultados

El estado de resultados o pérdidas y ganancias proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un período específico, cubren un período de un año.

En la NIC 1 establece que todas las partidas de ingreso o de gasto reconocidas en el ejercicio, se incluirán en el resultado del mismo, salvo que una norma o una interpretación establezca lo contrario.

Metodo naturaleza del gasto:

Ingresos		Q.
Otros Ingresos de operación		Q.
Variación de las existencias de producto terminado y en proceso	Q.	_____
Consumo de materias primas	Q.	
Gastos de personal	Q.	
Gastos por depreciación y amortización	Q.	_____
Total gastos de operación		Q.
Resultado de Operación		Q.

Metodo de la función del gasto:

Ingresos	Q.
Costo de ventas	Q.
Margen bruto	Q.
Otros ingresos de operación	Q.
Gastos de distribución	Q.
Gastos de administración	Q.
Otros gastos de operación	Q.
Resultado de Operación	Q.

Estado de cambios en el patrimonio

De acuerdo a la NIC 1 la principal información que debe mostrar este estado financiero son los aportes de los socios, la distribución de utilidades obtenidas en un período, la aplicación de las ganancias retenidas en períodos anteriores y otros cambios ocurridos en el capital.

El estado de cambios en el patrimonio permite evaluar la gestión financiera del negocio y mejorar la comprensión sobre la forma como se han desarrollado las actividades y operaciones propias de su objetivo como organización.

Estado de flujo de efectivo

El estado de flujo de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación de una institución durante un período específico. Para su implementación debe determinarse, el cambio de las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo, usado para el método directo.

El método indirecto muestra los movimientos de efectivo pero parte de la pérdida o ganancia del estado de resultados, la que se ajusta por los aumentos o disminuciones habidos en los saldos de los rubros patrimoniales relacionados.

El objetivo de este estado es presentar información pertinente y concisa, relativa a los recaudos y desembolsos de efectivo, para que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales para examinar la capacidad de la entidad para generar flujos futuros de efectivo, para evaluar la capacidad para cumplir con sus obligaciones, determinar el financiamiento interno y externo, analizar los cambios presentados en el efectivo, y establecer las diferencias entre la utilidad neta y los recaudos y desembolsos.

Notas a los estados financieros

Dentro de los estados financieros publicados hay notas explicativas relacionadas con las cuentas relevantes. Estas notas de los estados financieros proporcionan información detallada sobre políticas contables, procedimientos, cálculos y transacciones, que subraya los rubros de los estados financieros. Los asuntos comunes que abordan estas notas son: el reconocimiento de ingresos, los impuestos sobre la renta, los desgloses de las cuentas de activos fijos, las condiciones de deuda y arrendamiento, y las contingencias.

2.1.2 Objetivo de los estados financieros

- ✓ Proporcionar información útil a inversionistas y otorgantes de crédito, para predecir, comparar y evaluar los flujos de efectivo.
- ✓ Lograr satisfacer las necesidades de información de aquellas personas que tengan menos posibilidad de obtener información y dependan de los estados financieros como fuente principal para informarse la situación económica de la empresa.

- ✓ Proporcionar informaciones relativas a las transacciones y demás eventos que sirvan para predecir, comparar y evaluar la capacidad de generar utilidades.
- ✓ Proporcionar información que sirve para evaluar la capacidad de administración, para utilizar con eficacia los recursos de la empresa que permiten lograr los objetivos propuestos.

2.2 Estados financieros comparativos

Son aquellos que presentan cifras correspondientes de varios años o períodos contables. Los estados financieros se pueden preparar y comparar con el año inmediato anterior siempre que tales períodos hayan tenido la misma duración. Estos también se pueden comparar cuando la empresa tenga un presupuesto establecido se pueden comprar el presupuesto contra lo real.

El objetivo de los estados financieros comparativos es facilitar el análisis y mostrar los cambios ocurridos en la posición financiera de la empresa.

2.3 Análisis comparativo u horizontal

El análisis horizontal es un método que consiste en comparar estados financieros de dos o más períodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un período a otro. Este análisis informa si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuales merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

El análisis horizontal muestra las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

2.3.1 Ventajas de análisis horizontal

- ✓ Los porcentajes del análisis horizontal muestran el cumplimiento de los planes económicos cuando se establecen comparaciones entre lo ejecutado real y lo presupuestado.

- ✓ A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo período, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos y disminuciones de una período a otro.

Ejemplo, S.A.
Balance de Situación General Comparativo
Al 31 de Diciembre de 2008 y 2009
(Cifras expresadas en Quetzales)

Cuenta	2009	%	2008	%	Variación	%
<u>Activo</u>						
<u>Activo corriente</u>						
Caja y Bancos	30,000.00	5.66	20,000.00	3.23	10,000.00	50.00
Cuentas por Cobrar	100,000.00	18.87	150,000.00	24.19	-50,000.00	-33.33
Inventario	200,000.00	37.74	250,000.00	40.32	-50,000.00	-20.00
Total activo corriente	330,000.00	62.26	420,000.00	67.74	-90,000.00	-21.43
<u>Activo no corriente</u>	200,000.00	37.74	200,000.00	32.26	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO	530,000.00		620,000.00		-90,000	-15
TOTAL PASIVO	250,000.00	47.17	300,000.00	48.39	-50,000.00	-16.67
CAPITAL	280,000.00	52.83	320,000.00	51.61	-40,000.00	-12.50
SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	530,000.00	100	620,000.00	100	-90,000.00	-15

En el ejemplo anterior se visualiza las variaciones de un año a otro en los rubros del balance general comparativo; para este caso las cuentas por cobrar disminuyeron Q. 50,000.00 un 33% menos que el año anterior, esto se puede deber a una disminución en las ventas, aceleración en los cobros u otros motivos que afectan este rubro y que el análisis horizontal ayuda a analizar.

2.4 Análisis porcentual o vertical

Es un método que consiste en determinar el parte proporcional (en porcentajes) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Permite determinar la composición y estructura de

los estados financieros. La diferencia del análisis vertical es que es estático por que analiza y compara datos de un solo período.

Para efectuar el análisis vertical hay dos procedimientos:

- a) Procedimiento de porcentajes integrales: consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta de activo, pasivo y patrimonio, toma como base el valor del activo total y el porcentaje que representa cada elemento del estado de resultados a partir de las ventas netas.
- b) Procedimiento de razones: el procedimiento de razones tiene un valor práctico, puesto que permite un amplio número de razones o índices que sirven para determinar la liquidez, solvencia, actividad y rentabilidad de una empresa.

	Cuenta	2010	%
	Ventas Netas	500,000.00	100
(-)	Costo de Ventas	350,000.00	70.00
	Utilidad bruta en ventas	150,000.00	30.00

Fuente: elaboración propia.

El análisis vertical se ejemplifica en este caso, donde permite analizar que se obtuvo un 30% de utilidad bruta, porcentaje bajo, lo que puede estar ocasionado por excesivos descuentos en ventas o altos costos en los productos.

2.4.1 Razones financieras

Las razones financieras son relaciones que se establecen entre las cifras de los estados financieros, para facilitar su análisis e interpretación. A través de ellas, se pueden detectar las tendencias, las variaciones estacionales, los cambios cíclicos y las variaciones irregulares que puedan presentar las cifras de los estados financieros.

De acuerdo a la orientación que se le de al cálculo de las razones financieras, estas pueden dividirse o agruparse en cuatro grandes grupos: liquidez, apalancamiento, actividad y rentabilidad.

Uso de las razones financieras

El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de los activos de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa.

El análisis de las razones de los estados financieros de una empresa es importante para los accionistas, acreedores y la propia administración de la empresa. Los accionistas actuales y potenciales se interesan en los niveles presentes y futuros del riesgo y rendimiento de la empresa. Los acreedores se interesan en la liquidez a corto plazo de la empresa, como la capacidad de pago. La administración al igual que los accionistas, se interesan en todos los aspectos de la situación financiera de la empresa y trata de generar razones financieras que sean favorables para los propietarios y acreedores.

2.4.1.1 Razones de liquidez

La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas 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 esta 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 razones de liquidez son las siguientes:

a) Capital de trabajo

El capital de trabajo representa la inversión neta en recursos circulantes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo. El capital de trabajo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Ejemplo:

$$\text{Capital de trabajo} = 500,000.00 - 300,000.00 = 200,000.00$$

El ejemplo anterior muestra que el capital de trabajo disponible para la empresa, en términos monetarios es de 200,000.00 es decir que tiene recursos necesarios para las operaciones normales, y este excedente lo puede utilizar en otras inversiones.

b) Liquidez corriente

La liquidez corriente, es una de las razones financieras utilizadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ejemplo:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{500,000.00}{200,000.00} = 2.50$$

Por lo general, cuanto mayor es la liquidez corriente, mas liquida 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 ejemplo, una liquidez corriente de 1.0 se consideraría aceptable para una empresa pública de servicios generales, pero seria inaceptable para una empresa de manufactura. Cuanto mas previsibles son los flujos de efectivo de una empresa, menor será la liquidez corriente aceptable.

Ejemplo:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{500,000.00}{200,000.00} = 2.50$$

Este ejemplo muestra que la empresa tiene una liquidez corriente de 2.5 esto quiere decir que por cada quetzal que la empresa debe tiene 2.5 quetzal para pagarlo de sus activos corrientes.

c) Razón rápida (prueba acida)

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

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razón rápida} = \frac{500,000.00 - 150,000.00}{200,000.00} = 1.17$$

El ejemplo anterior muestra que la empresa cuenta con 1.17 del activo corriente líquido para cubrir el pasivo corriente.

En ocasiones, se recomienda una razón rápida de 1.0 más, 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 solo cuando el inventario de una empresa no puede convertirse en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general.

2.4.1.2 Razones de apalancamiento

Miden el grado o la forma en que los activos de la empresa han sido financiados, incluye tanto la contribución de terceros, como la de los propietarios.

“El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y retorno introducido a través del uso del financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes”. Cuanto mayor es la

deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayor será su riesgo y retorno esperados. Son ejemplos de este tipo de razones las siguientes:

a) Razón de endeudamiento

La razón de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa, es decir que ha sido financiada por deuda. Por ejemplo una razón de endeudamiento 0.4 indica que el 40% del total de los activos ha sido financiada con recursos de terceros (endeudamiento).

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{200,000.00}{500,000.00} = 0.40$$

Esto quiere decir que el 40% de los activos de la empresa fue financiado por terceros.

b) Razón de autonomía

Esta razón mide proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada con el dinero de los propietarios.

$$\text{Razón de autonomía} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Activo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razón de autonomía} = \frac{300,000.00}{500,000.00} = 0.60$$

Esto quiere decir que el 60% de los activos esta financiado por los propietarios.

c) Razón de apalancamiento externo

Esta razón mide la relación entre la utilización del endeudamiento como mecanismo de financiación y la utilización de los fondos de los propietarios. Indica cuantas unidades monetarias han ingresado al negocio, por cada unidad monetaria aportada por los propietarios.

$$\text{Razón de apalancamiento externo} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razón de apalancamiento externo} = \frac{200,000.00}{300,000.00} = 0.67$$

El ejemplo muestra que 0.67 de unidad ha venido de apalancamiento externo.

d) Razón de apalancamiento interno

Esta razón mide lo contrario al apalancamiento externo; es decir, cuantas unidades monetarias han sido aportadas al financiamiento de la inversión por los accionistas, por cada unidad monetaria tomada de terceros.

$$\text{Razón de apalancamiento interno} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Pasivo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Razón de apalancamiento interno} = \frac{300,000.00}{200,000.00} = 1.50$$

Es decir 1.5 de unidad ha venido de apalancamiento interno.

2.4.1.3 Razones de actividad

Las razones de actividad miden la efectividad con que la empresa emplea los recursos que dispone, miden que tan rápido diversas cuentas se convierten en efectivo, Entre los más utilizados se encuentran, rotación de cuentas por cobrar, de cuentas por pagar, del activo total, así como el período promedio de cobro, de pago y de inventarios.

a) Rotación de cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar muestra las veces que rotan las cuentas por cobrar en el año, o tiempo medio que puede esperar la empresa después de efectuar una venta para recibir el efectivo.

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{300,000.00}{100,000.00} = 3.00$$

Significa que el número de veces que rotaron las ventas al crédito en el año fueron 3.0.

b) Período promedio de cobro

El período promedio de cobro expresa el número de días promedio que tardan los clientes en cancelar sus cuentas, o lo que es lo mismo el período promedio de tiempo que la empresa debe esperar para recibir el efectivo después de realizar una venta. A través de este índice se puede evaluar la política de créditos de la empresa y el comportamiento de su gestión de cobros.

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{(100,000.00 \times 360)}{300,000.00} = 120$$

El ejemplo anterior muestra que el número de días promedio que se tardó la empresa en recuperar sus ventas al crédito fue de 120 días.

c) Rotación cuentas por pagar

La rotación de las cuentas por pagar muestra la relación existente entre las compras a crédito efectuadas durante el período contable y el saldo final de las cuentas por pagar. Esta rotación se calcula de siguiente manera:

$$\text{Rotación cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación cuentas por pagar} = \frac{200,000.00}{100,000.00} = 2.00$$

El ejemplo muestra una rotación de dos veces en el año, es decir que el saldo de las cuentas por pagar fue renovado dos veces en el año.

d) Período promedio de pago

El período promedio de pago muestra los días que se demora la empresa para pagar sus deudas.

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Compras}}$$

Ejemplo:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{(100,000.00 \times 360)}{200,000.00} = 180$$

180 días significaría el tiempo que una empresa se tardaría en pagar sus obligaciones.

e) Rotación de inventarios

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

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{250,000.00}{75,000.00} = 3.33$$

Significa que el inventario fue repuesto 3.33 veces en el año.

La rotación resultante es significativa solo 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 no sería rara para una tienda de abarrotes, en tanto que una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de cuatro.

f) Días de inventario

Este índice evalúa cuantos días podría operar la empresa sin reponer sus inventarios, con el mismo valor de ventas.

$$\text{Días de inventario} = \frac{\text{Inventarios} \times 360}{\text{Costo de ventas}}$$

Ejemplo:

$$\text{Días de inventario} = \frac{(75,000.00 \times 360)}{250,000.00} = 108$$

108 días, significaría el tiempo que en este caso la empresa esperaría en reponer sus inventarios.

g) Rotación de activos totales

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

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

Ejemplo:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{600,000.00}{500,000.00} = 1.20$$

Este ejemplo muestra 1.2 que indicaría que la empresa genera ingresos a un equivalente a una vez y punto veinte de la inversión en activos totales.

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 importante para la administración por que indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes.

2.4.1.4 Razones 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 podrá 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.

a) Margen de utilidad bruta

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de la venta que queda después de que la empresa pago el costo del producto. Cuanto mas 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 siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Ejemplo:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{(600,000.00 - 200,000.00)}{600,000.00} = 0.67$$

Este ejemplo quiere decir, que se cuenta con el 67% de la venta para cubrir con los gastos de operación.

b) Margen de utilidad operativa

Este es uno de los indicadores de mayor relevancia, por que permite medir si la empresa genera suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento. Es decir mide el porcentaje de la venta que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos excluyendo intereses, impuestos y dividendos. Representa las “utilidades puras”. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. Este se calcula de la siguiente manera.

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

Ejemplo:

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{250,000.00}{600,000.00} = 0.42$$

Al igual que el ejemplo anterior es el porcentaje que queda después del costo de ventas, pero esta vez resta los gastos de operación en este caso un 42%.

c) Margen de utilidad neta

El margen de utilidad neta mide el porcentaje de la venta que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluye intereses, impuestos y dividendos. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. El margen de utilidad neta se calcula de la siguiente manera:

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

Ejemplo:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{200,000.00}{600,000.00} = 0.33$$

El 33% quiere decir que del total de las ventas este porcentaje queda libre después de costos, gastos e impuestos.

d) Rendimiento sobre los activos totales (ROA)

El rendimiento sobre los activos totales (ROA, por sus siglas en ingles, return on total assets), o también conocido como retorno de la inversión (ROI, por sus siglas en ingles 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.

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de activos}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{200,000.00}{500,000.00} = 0.40$$

El ejemplo anterior quiere decir que la empresa obtendrá un 40% de rendimiento sobre sus activos totales.

e) Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)

El rendimiento sobre el patrimonio (ROE por sus siglas en ingles, return on common equity) mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas en la empresa. Cuando más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios.

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{200,000.00}{250,000.00} = 0.80$$

El 80% en este caso significa que los accionistas en ese año obtendrán un rendimiento favorable sobre su inversión.

f) Ganancias por acción (EPS)

Las ganancias por acción (EPS, por sus siglas en ingles, *earnings per share*) de la empresa son en general importantes para los accionistas presentes o futuros y para la administración, las EPS representan el monto en valores monetarios obtenido durante el período para cada acción común en circulación. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ganancia por acción} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Acciones en circulación}}$$

Ejemplo:

$$\text{Ganancia por acción} = \frac{200,000.00}{2,000.00} = 100.00$$

El ejemplo muestra que por cada acción se obtendrán 100.00 de ganancia neta.

2.5 Análisis del capital de trabajo

En los incisos anteriores se muestran las diferentes técnicas de análisis financiero que ayudarán a evaluar si el capital de trabajo y sus componentes se encuentran en un nivel adecuado para producir la rentabilidad que la distribuidora farmacéutica desea.

El análisis horizontal le permitirá visualizar las variaciones de un período a otro, si hay cambios significativos en los componentes del capital de trabajo, que le podrán ayudar en la toma de decisiones a corto y largo plazo.

El análisis vertical muestra el porcentaje que representan los componentes del capital de trabajo del total de sus activos y pasivo.

Se muestran las razones financieras que evalúan la liquidez, endeudamiento, actividad y la rentabilidad de la empresa. Las razones de actividad se encuentra en estrecha relación al capital de trabajo miden la rotación de las cuentas por cobrar, la rotación del inventario, la rotación de las cuentas por pagar y el período promedio de cobro y de pago, estas razones indican como se manejan los activos a corto plazo, es decir con qué rapidez son convertidos en efectivo, y con qué rapidez se pagan las obligaciones a corto plazo.

Adicional existen razones financieras que ayudan a evaluar la rotación y el rendimiento del capital de trabajo total, en los siguientes incisos se ejemplifica:

a) Rotación del capital de trabajo

Este indicador mide la relación que existe entre los ingresos y la inversión neta en recursos a corto plazo.

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de trabajo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{500,000.00}{200,000.00} = 2.50$$

El ejemplo muestra que el capital de trabajo rotó 2.5 en el año, cuanto más veces rote el capital de trabajo indicará que la empresa es eficiente.

f) Rendimiento sobre el capital de trabajo

El rendimiento sobre el capital de trabajo mide la rentabilidad que se obtuvo sobre los recursos o inversiones a corto plazo. El rendimiento sobre el capital de trabajo se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Rendimiento sobre el capital de trabajo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de trabajo}}$$

Ejemplo:

$$\text{Rendimiento sobre el capital de trabajo} = \frac{200,000.00}{200,000.00} = 1.00$$

El rendimiento obtenido en el período para este ejemplo fue de un 100% sobre el capital de trabajo.

2.6 Capital de trabajo

2.6.1 Técnicas de análisis del capital de trabajo

Existen diferentes teorías sobre el origen del capital de trabajo se señalan las siguientes:

El término capital de trabajo se originó como tal en una época en que la mayor parte de las industrias estaban relacionadas con la agricultura; los procesadores compraban las cosechas en otoño, las procesaban, vendían el producto terminado y finalizaban antes de la siguiente cosecha con inventarios bajos. Se usaban préstamos bancarios con vencimientos máximos de un año para financiar tanto los costos de la compra de materia prima como los del procesamiento, y estos préstamos se retiraban con los fondos provenientes de la venta de los nuevos productos terminados.

Otra de las teorías que se originó con un estadounidense, quien solía cargar el carro con numerosos bienes y recorrer una ruta para venderlo, dicha mercancía recibía el nombre de capital de trabajo porque era lo que se vendía para producir utilidades. El carro y el caballo del pacotillero eran los activos fijos. Él era el dueño de éstos y por lo tanto eran financiados con

capital contable, pero el pacotillero solicitaba préstamos para comprar la mercancía, los que se conocían como préstamos de capital de trabajo y tenían que ser reembolsados después de cada viaje como garantía para el próximo crédito. Así surge esta teoría de cómo se originó el término capital de trabajo o fondo de maniobra.

Ambas teorías coinciden en que el capital de trabajo se originó con la necesidad de cubrir las necesidades básicas para producir y obtener una plusvalía para su negocio.

En el mundo moderno el capital de trabajo se ha convertido en una partida de gran importancia en el accionar de toda la actividad empresarial; al constituir un fondo que disponen las empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin embargo, su administración puede presentar limitantes al no mantener un adecuado nivel en las cuentas que componen el capital de trabajo.

2.6.2 Definición

El término capital de trabajo es conceptualizado de diferentes maneras existen dos definiciones que han sido aceptadas la primera “Capital de trabajo es el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente” (8:282) y la segunda “El capital de trabajo es importe del activo corriente” (8:282) ambas definiciones las analizaremos a continuación:

Capital de trabajo es el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente.

Desde este punto de vista, el capital de trabajo representa el importe del activo corriente que la empresa ha recibido de los acreedores a largo plazo y de los propios accionistas, constituyéndose en un índice de estabilidad financiera que brinda un margen de utilidad para sus acreedores, siempre y cuando dicho índice sea el producto de una adecuada proporción entre los rubros que lo componen el (activo corriente y el pasivo corriente), un índice demasiado elevado puede revelar deficiencias en la administración de los recursos, sobre todo cuando se concentran en activos menos líquidos como los inventarios.

Capital de trabajo es el total de activo corriente

En esta definición el activo circulante se constituye en un capital bruto de trabajo y de esta forma el capital neto de trabajo se representa por el exceso del propio activo corriente si se pagara el total del pasivo corriente.

La primera definición es de carácter “cualitativo” en virtud que muestra la disponibilidad del activo corriente sobre el pasivo corriente, y la segunda es de carácter “cuantitativo” porque cuantifica los recursos totales usados en las operaciones corrientes de la empresa, para los propósitos del presente estudio se ha considerado que la primera definición facilita en mejor forma la comprensión del verdadero significado del capital de trabajo.

Capital de trabajo operativo

El capital de trabajo neto operativo comprende un concepto mucho mas profundo que el concepto de capital de trabajo antes mencionado, y en este se considera única y exclusiva a los activos que intervienen en la generación de recursos, menos las cuentas por pagar. Para esto se excluyen las partidas de efectivo e inversiones a corto plazo.

Toma en cuenta que el efectivo en una empresa debe ser lo menos posible, debe aproximarse a cero, ya que el efectivo no genera rentabilidad alguna. Tener grandes sumas de disponibilidad es un error financiero.

El capital de trabajo neto operativo, es la suma de inventarios y cartera, menos las cuentas por pagar.

Formula:

$$(\text{Capital de Trabajo Neto Operativo}) = C \times C + \text{Inventarios} - C \times P$$

2.6.3 Características

Las características más sobresalientes del capital de trabajo:

Corta vida de los activos involucrados

Una de las características del capital de trabajo es que sus componentes activos y pasivos corrientes tienen una vida no mayor a un año para que cumplan su ciclo normal de operaciones.

Dinamismo

El constante movimiento de los activos corrientes, ejemplo, El ingreso de efectivo por ventas al contado, luego este se utiliza en compra de inventarios y suministros, los inventarios se venden al contado o al crédito, se recibe el efectivo y posterior se realiza en “tiempo corto” el pago de la cuenta por pagar y así se repite el ciclo; hace que la gerencia de la empresa deba poner énfasis cómo administrar estos recursos.

Dependencia del ciclo operativo

Los movimientos tanto del activo corriente como pasivo corriente deben ser parte del ciclo normal de operaciones de la empresa esta es otra de las características que identifican al capital de trabajo. Este punto los analiza de una forma detallada a lo largo de los siguientes puntos.

Sensibilidad a determinados factores.

El capital de trabajo, de acuerdo a los puntos anteriores es de vida corta, dinámico y depende del ciclo operativo de la empresa, basado en estas características el capital de trabajo puede estar sujeto a determinados factores que podrían afectar el monto del mismo, dando como resultado la insuficiencia de capital de trabajo poniendo en riesgo a la empresa al no poder esta hacer frente a sus necesidades.

A continuación los factores que afectan el monto del capital de trabajo.

- a) Una insuficiencia de capital de trabajo puede ser el resultado de pérdidas de operación, esto se puede dar por no llegar a las metas en las ventas, a la baja de precios debido a la

competencia, un costo excesivo por las cuentas por cobrar incobrables, aumento en los gastos, entre otros.

- b) El capital de trabajo puede ser insuficiente debido a pérdidas excesivas de operaciones no normales, por ejemplo por el registro de una baja en el valor de mercado del inventario.
- c) Otro de los factores es que la empresa tenga una política poco conservadora de dividendos.
- d) El capital de trabajo puede ser insuficiente debido a los aumentos en los precios de mercadería, requiere una inversión alta.

Estos son algunos de los factores comunes, pero depende del tipo de empresa pueden ser más o menos.

2.6.4 Importancia del capital de trabajo

Para que una empresa pueda solventar las obligaciones adquiridas durante su ciclo normal de operaciones, así como hacer frente a posibles eventualidades que puedan surgir en un momento determinado, es necesario que exista un capital de trabajo adecuado y suficiente que le permita a la gerencia dirigir sus operaciones sobre una base económica y sin restricciones financieras.

De allí es que es necesario mantener un estricto control sobre la cantidad de los activos y pasivos corrientes que conforman el capital de trabajo; en la medida que los activos corrientes de la empresa sobrepasen la cantidad recursos que deben ser necesarios para cumplir con sus obligaciones inmediatas, existirá un exceso de capital de trabajo; por el contrario si la situación fuese inversa, entonces la empresa se encontrara con una deficiencia de capital de trabajo con problemas para cumplir con eficacia sus compromisos inmediatos.

A continuación los problemas que una empresa puede confrontar al ocurrir cualquiera de las dos situaciones anteriores, y se analizan las ventajas que proporciona un capital de trabajo adecuado.

2.6.5 Problemas que surgen de tener un excesivo capital de trabajo

Los problemas más relevantes que se pueden presentar al contar con un exceso de capital de trabajo son:

- ✓ La empresa se encuentra con sumas de fondos ociosos que no le producen ninguna utilidad o beneficio, lo cual afecta en una baja de la tasa de rentabilidad para los accionistas de la empresa.
- ✓ Se incurre en compras innecesarias de productos de poca movilización los cuales no reportan ningún beneficio a la empresa, o bien se aumentan los inventarios, ocasiona con ello pérdidas por producto obsoleto.
- ✓ Al tener exceso de recursos disponibles puede producirse un relajamiento del control sobre los distintos gastos que efectuó la empresa, esto aumentará los costos y gastos de la empresa.

2.6.6 Problemas de la insuficiencia de capital de trabajo

La insuficiencia de capital de trabajo es lo que con frecuencia afecta a las empresas, esto como resultado de una mala administración del capital de trabajo, y por lo general es la causa de los fracasos financieros.

Los problemas que surgen con un capital de trabajo insuficiente son, entre otros los siguientes:

- ✓ La empresa adolece de una solvencia adecuada para cumplir con sus obligaciones corrientes.
- ✓ Al no pagar en tiempo sus deudas el crédito comercial se le cierra, lo que origina una falta de disponibilidad de los materiales en el momento que se necesiten y como consecuencia habrá una disminución en la eficiencia del proceso productivo.
- ✓ Al no existir suficiente producto terminado, las ventas proyectadas no podrán ser cumplidas en su totalidad. Esto constituye un grave problema para la administración de la empresa, ya que al no realizar las ventas conforme a lo previsto, es probable que el margen de utilidad resultara insuficiente para cubrir los costos fijos de la empresa, lo cual obligara a la gerencia a realizar un recorte de los mismos, y si de alguna manera no fuera eficaz, la empresa comenzaría a reportar pérdidas en sus operaciones.

2.6.7 Ventajas de tener un adecuado capital de trabajo

Cuando la administración de una empresa mantiene un capital de trabajo suficiente y adecuado de acuerdo a sus necesidades la empresa goza de una solvencia financiera, estas son algunas de las ventajas que surgen de un adecuado capital de trabajo:

- ✓ Protege a la empresa del efecto adverso por una disminución en los valores del activo corriente.
- ✓ Hace posible pagar en un tiempo oportuno todas las obligaciones aprovecha los descuentos por pago de contado.
- ✓ Permite tener un nivel de inventarios a un nivel que capacitara a la empresa para servir las necesidades de los clientes.
- ✓ Asegura el mantenimiento del crédito de la empresa.
- ✓ Provee lo necesario para hacer frente a emergencias tales como huelgas, inundaciones, incendios, otros.
- ✓ Capacita a la empresa a otorgar condiciones de crédito favorables a sus clientes.
- ✓ Capacita a la empresa a operar su negocio más eficiente porque no debe haber demora en la obtención de materiales, servicios y suministros debido a dificultades de crédito.

Es importante resaltar que una adecuada administración del capital de trabajo es la clave para mantener a flote cualquier empresa.

2.7 Componentes del capital de trabajo

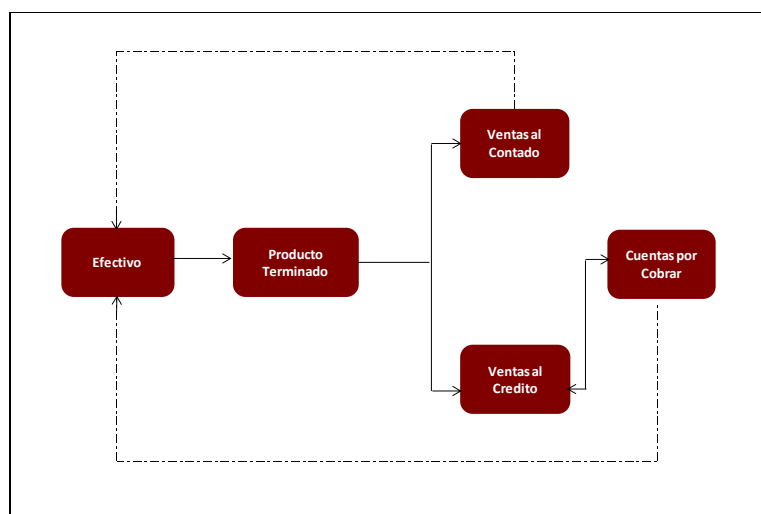
Tiene en cuenta las definiciones mencionadas, los componentes del capital de trabajo son el activo corriente y el pasivo corriente.

2.7.2 Activos corrientes

Se utiliza este término para designar al efectivo y otras partidas de activo que la empresa espera poder convertir en efectivo, vender o consumir durante el ciclo normal de operaciones, compra, venta del producto y la recuperación de los fondos incluida la rentabilidad.

El ciclo normal de operaciones es el tiempo promedio que transcurre entre la compra de mercadería y/o materiales (inventarios), el proceso de transformación de estos en productos terminados, los cuales al ser vendidos se transforman en cuentas por cobrar y de nuevo la conversión de dichas cuentas en efectivo al realizarse el cobro.

En el siguiente diagrama se muestran los elementos que intervienen en el desarrollo del mismo.



Fuente: elaboración propia.

Figura 2

El ciclo normal de operaciones ha sido por un período de un año; sin embargo existen algunas excepciones en aquellas empresas que por la naturaleza del producto que procesan, el período de conversión es mayor a un año, tal es el caso de las industrias tabacaleras, las destilerías, los negocios madereros, otros. En estos ejemplos de empresas su período de conversión es mayor a un año porque llevan un proceso de producción largo (tabacaleras); el producto terminado tiene un período de conversión mas corto.

El significado del ciclo normal de operaciones, es importante ahora clasificar los rubros que deben ser considerados dentro del activo corriente; estos se pueden clasificar de acuerdo al grado de liquidez que poseen, es decir de acuerdo a la rapidez con que los activos corrientes pueden ser

convertidos en efectivo durante el ciclo normal de operaciones; los rubros que integran el activo corriente son los siguientes:

- ✓ Efectivo.
- ✓ Inventarios de mercadería y suministros.
- ✓ Inversiones temporales que puedan ser convertidos en efectivo.
- ✓ Cuentas por cobrar y documentos por cobrar.
- ✓ Cuentas por cobrar a funcionarios y empleados, siempre que se puedan cobrar dentro del ciclo normal de operaciones.
- ✓ Gastos pagados por anticipado, tales como alquileres, primas de seguro, otros.

Efectivo

Los criterios para establecer que partidas deben de incluirse como efectivo son diversos; sin embargo, la mayoría coinciden en señalar que en dicho rubro deben figurar: la moneda de curso legal, los depósitos monetarios, los giros bancarios, los cheques recibidos de los clientes, y en general todos aquellos importes sobre los cuales la administración de la empresa pueda disponer en forma inmediata para efectuar desembolsos de cualquier índole.

2.7.3 Pasivos corrientes

Según las NIC 1 un pasivo se clasificara como pasivo corriente cuando satisfaga alguno de los siguientes criterios:

- a) Se espere liquidar en el ciclo normal de operaciones de la empresa
- b) Se mantenga fundamentalmente para la empresa
- c) Deba liquidarse dentro del período de doce meses desde la fecha del balance.
- d) La empresa no tenga derecho incondicional de aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance.

El pasivo corriente también ha sido estructurado de acuerdo al grado de exigibilidad que tengan las obligaciones corrientes de la empresa. Los rubros que se clasifican dentro del pasivo corriente son:

- ✓ Cuentas y documentos por pagar.
- ✓ Dividendos por pagar.
- ✓ Sobregiros bancarios.
- ✓ Impuestos por pagar.
- ✓ Sueldos acumulados.
- ✓ Intereses por pagar.
- ✓ Anticipos recibidos por los clientes.
- ✓ Cualquier partida de ingresos cobrada por anticipado y que tengan que ser devengadas dentro del ciclo normal de operaciones.

Las clasificaciones anteriores del activo corriente y pasivo corriente son las utilizadas en la mayoría de empresas; sin embargo conviene señalar que dependerá de la naturaleza de cada negocio, tales clasificaciones deberán corresponder al giro normal de la empresa.

2.8 Usos y aplicaciones del capital de trabajo

Los usos y aplicaciones más importantes del capital de trabajo son los siguientes:

2.8.1 En las operaciones normales del período

Son los pagos de gastos que incurre la empresa de las cuentas por pagar (incluye los dividendos por pagar)

2.8.2 Pago a los accionistas

Cuando se decreta el pago de dividendos en efectivo a los accionistas de la empresa, el cual al materializarse el pago correspondiente, ocasionara una disminución del efectivo.

2.8.3 Pérdidas de operación o extraordinarias

Cuando existen pérdidas excesivas de operación no normales (extraordinarias) tales como tormentas, inundaciones, incendios, desfalcos o robos, también pueden constituir el uso o aplicación de capital de trabajo.

2.8.4 En la amortización de deudas a largo plazo

Las obligaciones contraídas por la empresa implican uso de recursos (fondos) en el momento que las mismas sean canceladas.

2.8.5 Adquisición de activos fijos adicionales

La compra de nuevos activos fijos tales como maquinaria, mobiliario, vehículos entre otros representan uso del capital de trabajo.

2.8.6 Otros usos y aplicaciones del capital de trabajo

Establecimiento de fondos para fines tales como pensiones para empleados, retiro de acciones de capital, pago de bonos a su vencimiento o cuando se rediman, o reposición de activos no corrientes.

Se da el caso de usos del capital de trabajo cuando hay un cambio en la forma del activo corriente por ejemplo: a) en la compra de valores negociables con efectivo b) en la compra de mercaderías en efectivo y c) Intercambio de una forma de valores al cobro de otra.

2.9 Fuentes de capital de trabajo

La generación de recursos para el capital de trabajo puede ser proporcionada por las siguientes fuentes:

2.9.1 Capital de trabajo ocasionado por operaciones normales

Esta fuente de capital de trabajo es proporcionada por la utilidad neta que generan las operaciones de la empresa. Los ingresos que obtiene una empresa siempre son registrados en los rubros del activo corriente: efectivo y/o cuentas por cobrar; los recursos que son consumidos y se transforman en gastos, son pagados en efectivo o en su defecto se adquiere con crédito a corto plazo.

A continuación se presenta un ejemplo de la forma en que puede llegar a cuantificarse el monto de los recursos que han sido proporcionados por las operaciones:

COMPAÑÍA EL EJEMPLO
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 ENERO 2009 AL 31 DE DICIEMBRE 2009
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

Ventas	750,000.00	750,000.00
(-) Coto de Ventas	-407,900.00	-407,900.00
Utilidad Bruta	342,100.00	342,100.00
(-) Gastos		
Sueldos y Salarios	-177,200.00	-177,200.00
Alquileres	-20,000.00	-20,000.00
Depreciaciones	-38,300.00	
Amortización Gastos de Organización	-27,000.00	
Total de Gastos	-262,500.00	-197,200.00
Utilidad Neta	79,600.00	
Capital de trabajo proveniente de operaciones normales		144,900.00

O de una forma breve, se utiliza el siguiente esquema:

Utilidad Neta		79,600.00
(+) Depreciaciones	38,300.00	
Amortizaciones	27,000.00	65,300.00
Capital de trabajo proveniente de operaciones normales		144900

2.9.2 Utilidad en venta de valores negociable

Los valores negociables que son parte del capital de trabajo se pueden vender y convertirse en una utilidad de operación y con ello ser otra fuente de capital de trabajo adicional. Una pérdida constituirá una reducción del capital de trabajo.

2.9.3 Inversiones de los accionistas

Otra fuente de recursos que origina capital de trabajo, lo constituye los aportes en efectivo y otros activos de corta duración (suscripciones por cobrar) que realicen los propietarios de la empresa.

2.9.4 Préstamos bancarios y otros a corto plazo

La mayoría de las empresas dependen de los préstamos como una importante fuente de capital de trabajo, cuando es necesario capital de trabajo adicional para hacer frente a las emergencias o a otras necesidades temporales a corto plazo. Debido a esta dependencia con los bancos y otros acreedores, es importante que la empresa mantenga un nivel de crédito elevado.

2.9.5 Venta de activos fijos

Otra fuente de capital de trabajo es la venta de activos fijos que no son necesarios para la empresa. La conversión de activo fijo en efectivo resulta en un aumento de capital igual que el producto neto de la venta.

Capítulo III

3.1 Planteamiento del Problema

Durante la investigación realizada se determinó que la empresa no cuenta con una adecuada administración del capital de trabajo se hace el siguiente planteamiento ¿Cuáles son los efectos desde el punto de vista financiero a los que está expuesta una empresa dedicada a la distribución de productos farmacéuticos, debido a la falta de una evaluación financiera del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad del período comprendido del 01 enero al 31 de diciembre 2012?

3.2 Objetivos

General

Establecer los efectos financieros que una empresa distribuidora de productos farmacéuticos cuente con una adecuada evaluación del capital de trabajo, para visualizar la rentabilidad.

Específicos

- ✓ Presentar el origen y las características de una distribuidora de productos farmacéuticos la manera de operar en Guatemala y el marco legal al que están regidas.
- ✓ Definir las principales técnicas que permiten realizar una evaluación financiera al capital de trabajo.
- ✓ Determinar los antecedentes, definiciones, características, los componentes que conforman el capital de trabajo y la importancia de su aplicación.
- ✓ Implementar las estrategias para evaluar un adecuado capital de trabajo y su relación de optimizar la rentabilidad de una empresa distribuidora de productos farmacéuticos.
- ✓ Ejemplificar la forma en que una empresa distribuidora de productos farmacéuticos puede evaluar el capital de trabajo y obtener una mejor rentabilidad.

3.3 Alcances

Se tuvo a la vista los estados financieros al 31 de diciembre 2011 y 2012, que muestran la situación actual de la compañía.

3.4 Limites de la Investigación

- ✓ A petición de la gerencia general, por confidencialidad de sus operaciones, la presente tesis no se utilizará el nombre real de la empresa, sin embargo, tiene relación con la actividad económica del ente estudiado.
- ✓ No se tuvo acceso a información de la compañía que consolida y envía a la casa central por ubicares en Suiza, Europa.
- ✓ Los montos que se incluyen en los estados financieros y otros valores fueron obtenidos de los estados financieros de la entidad del año 2011, sin embargo, se consignaron alterados en un valor porcentual aceptable que permite ver la realidad económica y financiera de la compañía, con respecto a la privacidad de la información a la que tiene derecho la compañía objeto de estudio.

3.5 Metodología

Se utilizará la investigación descriptiva, como método de análisis, para establecer una situación concreta, el mismo se combinará con ciertos criterios de clasificación para ordenar, agrupar o sistematizar los objetivos involucrados en el trabajo indagatorio, se utilizará la investigación de campo, por medio de entrevistas, cuestionarios, observaciones y el análisis de la información financiera y reportes gerenciales de la empresa.

3.5.1 Sujetos de estudio

La fuente de información por excelencia son las personas involucradas en el trabajo que desarrollan en la empresa, los sujetos de investigación son los siguientes:

Sujetos a ser abordados	Numero
Gerente Finanzas	1
Contador General	1
Jefe de Créditos y Cobros	1
Jefe de Presupuestos	1
Jefe de Tesorería	1
Jefe de Logística	1
Total	6

Fuente: elaboración propia.

3.5.2 Instrumentos

Para la recopilación de la información se aplicarán las técnicas que se mencionan a continuación:

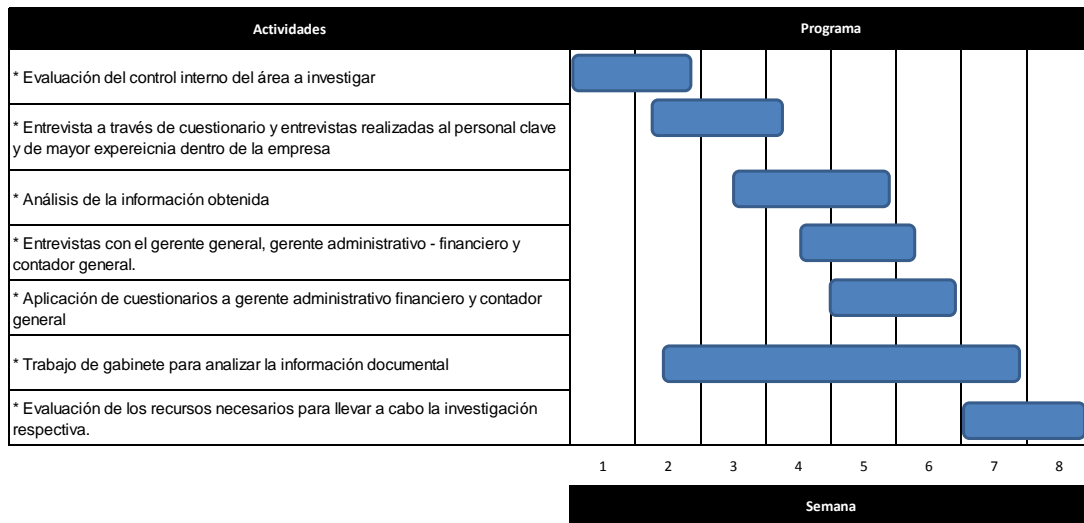
Observación directa: se realizará en todas las áreas de operación de la compañía objeto de estudio, por medio de visitas que se efectuarán a las instalaciones para determinar sus deficiencias y posibles soluciones a la problemática encontrada.

Entrevista: se efectuará con las personas involucradas y responsables de las operaciones de la empresa y al personal con mayor experiencia y amplio conocimiento del análisis financiero. Se utilizará como parte complementaria los cuestionarios.

Cuestionario: se utilizará para recopilar la información de registros y datos necesarios para verificar el grado de control interno con el cual cuenta la empresa.

3.5.3 Procedimientos:

Para la realización de este trabajo será necesario obtener información general sobre la empresa, su organización, actividad comercial, giro habitual del negocio, y otros con la finalidad de obtener un diagnóstico que permitirá conocer sus necesidades y plantear las posibles soluciones, se llevará a cabo a través de la ejecución de las siguientes actividades:



Fuente: elaboración propia.

Capítulo IV

Evaluación financiera del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad de una empresa dedicada a la distribución de productos farmacéuticos

4.1 Datos generales de la empresa

En este caso práctico analizarán los estados financieros de Distribuidora Farmacéutica, S.A.” creada y organizada según la legislación guatemalteca, como una sociedad anónima, ubicada en la ciudad de Guatemala, esta fue fundada en el año 1,997.

Distribuidora Farmacéutica, S.A.” se dedica a la compra y distribución de productos farmacéuticos afines para consumo humano, dentro de la ciudad y en el interior de la república de Guatemala.

Misión de la compañía: Llevar productos farmacéuticos de buena calidad y que sean de beneficio para la salud de los guatemaltecos.

Visión de la compañía: Ser la distribuidora líder de productos farmacéuticos a nivel nacional.

Como aporte a la empresa se realiza una evaluación financiera del capital de trabajo durante los años 2011 y 2012 y el impacto que tubo este en la rentabilidad del año 2012. Adicional se hará un informe claro de los resultados obtenidos que les permita tomar decisiones futuras en cuanto a cómo administrar sus activos y pasivos a corto plazo.

Distribuidora Farmacéutica, S.A. proporciona estados financieros: balance de situación general, estados de resultados. Las políticas actuales de la compañía: política de créditos y la política de costos e inventarios

4.2 Estados financieros de la empresa

Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Balance de situación general
Al 31 de diciembre 2012
(Cifras expresadas en Quetzales)

<u>ACTIVO</u>		
<u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u>		21,759,500.00
Propiedad planta y equipo	31,861,900.00	
(-) Depreciación acumulada	(10,102,400.00)	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		20,309,500.00
Caja y bancos	2,176,800.00	
Valores negociables	968,000.00	
Cuentas por cobrar (neto)	9,187,700.00	
Inventario de mercadería	7,252,700.00	
Gastos pagados por anticipado	724,300.00	
TOTAL ACTIVOS		42,069,000.00
<u>PASIVO</u>		
<u>PATRIMONIO</u>		24,826,000.00
Capital autorizado	17,410,000.00	
Utilidades retenidas	3,132,400.00	
Resultado del ejercicio	4,283,600.00	
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		7,736,500.00
Documentos por pagar a largo plazo	7,736,500.00	
<u>PASIVO CORRIENTE</u>		9,506,500.00
Cuentas por pagar	5,512,200.00	
Cuentas laborales por pagar	2,755,500.00	
Impuestos por pagar	850,800.00	
Prestamos bancarios a corto plazo	388,000.00	
SUMA PATRIMONIO Y PASIVO		42,069,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Balance de situación general
Al 31 de diciembre 2011
(Cifras expresadas en Quetzales)

<u>ACTIVO</u>		
<u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u>		20,311,000.00
Propiedad planta y equipo	26,751,000.00	
(-) Depreciación acumulada	(6,440,000.00)	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		15,667,000.00
Caja y bancos	1,935,000.00	
Valores negociables	968,000.00	
Cuentas por cobrar (neto)	7,253,000.00	
Inventario de mercadería	4,835,000.00	
Gastos pagados por anticipado	676,000.00	
TOTAL ACTIVOS		35,978,000.00
<u>PASIVO</u>		
<u>PATRIMONIO</u>		25,001,000.00
Capital autorizado	17,410,000.00	
Utilidades retenidas	2,709,000.00	
Resultado del ejercicio	4,882,000.00	
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		5,127,000.00
Documentos por pagar a largo plazo	5,127,000.00	
<u>PASIVO CORRIENTE</u>		5,850,000.00
Cuentas por pagar	2,716,000.00	
Cuentas laborales por pagar	2,126,000.00	
Impuestos por pagar	579,500.00	
Prestamos bancarios a corto plazo	428,500.00	
SUMA PATRIMONIO Y PASIVO		35,978,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Estados de resultados
Del 01 de enero al 31 diciembre 2012
(Cifras expresadas en Quetzales)

Ventas netas			30,126,080.00
(-) Costo de ventas			16,924,800.00
Margen bruto en ventas			13,201,280.00
<u>Gastos de Operación</u>			6,935,286.20
<u>Gastos de distribución</u>		5,056,406.20	
Sueldos	1,013,400.00		
Prestaciones	436,600.00		
Comisiones sobre ventas	2,125,900.00		
Gastos de publicidad y promociones	968,963.20		
Gastos de distribución	401,343.00		
Gastos generales	110,200.00		
<u>Gastos de administración</u>		1,878,880.00	
Sueldos	610,500.00		
Prestaciones	262,200.00		
Depreciaciones	677,000.00		
Papelera y útiles	98,700.00		
Gastos generales	230,480.00		
Utilidad en Operación			6,265,993.80
(-) Perdida en venta de mobiliario			34,100.00
<u>Otros gastos y productos financieros</u>			
(-) Intereses sobre prestamos bancarios			31,200.00
Utilidad antes de ISR			6,200,693.80
(-) Impuesto sobre la renta (31%)			1,922,215.08
UTILIDAD NETA DESPUES DE ISR			4,278,478.72

Fuente: Elaboración propia.

Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Estados de resultados
Del 01 de enero al 31 diciembre 2011
(Cifras expresadas en Quetzales)

Ventas netas			25,600,000.00
(-) Costo de ventas			12,864,000.00
Margen bruto en ventas			12,736,000.00
<u>Gastos de Operación</u>			5,633,800.00
<u>Gastos de distribución</u>		4,049,120.00	
Sueldos	1,009,000.00		
Prestaciones	434,600.00		
Comisiones sobre ventas	1,680,160.00		
Gastos de publicidad y promociones	653,760.00		
Gastos de distribución	221,100.00		
Gastos generales	50,500.00		
<u>Gastos de administración</u>		1,584,680.00	
Sueldos	600,280.00		
Prestaciones	261,120.00		
Depreciaciones	482,000.00		
Papelería y útiles	70,800.00		
Gastos generales	170,480.00		
Utilidad en Operación			7,102,200.00
(-) Perdida en venta de mobiliario			0.00
<u>Otros gastos y productos financieros</u>			
(-) Intereses sobre préstamos bancarios			28,160.00
Utilidad antes de ISR			7,074,040.00
(-) Impuesto sobre la renta (31%)			2,192,952.40
UTILIDAD NETA DESPUES DE ISR			4,881,087.60

Fuente: Elaboración propia.

4.3 Políticas de la empresa

Política de créditos

Distribuidora Farmacéutica, S.A.”

Área responsable: créditos y cobros

Objetivo

Establecer las normas para el otorgamiento de crédito y determinar las condiciones de cobro, para brindarle mejor servicio al cliente y asegurar la recuperación de la cartera.

Clientes Nuevos

Los clientes nuevos deben presentar la siguiente documentación:

1. Formato de solicitud de crédito
2. Escritura de constitución de la sociedad
3. Estados financieros de la empresa
4. Referencias comerciales
5. Carta de aceptación de plazos de crédito.

Plazos de Crédito

Los plazos que se podrán otorgar a nuevos clientes se detallan a continuación:

Region	Farmacias	Supermercados	Gobierno	Droguerías	Otros
Ciudad Guatemala	30-60	30-60	90	60	30-60
Departamentos Guatemala	60	30-60	90	30	30-60

Descuentos

Los clientes que efectúen pagos anticipados se les darán descuentos de acuerdo a la siguiente base:

Región	Concepto	% Descuento
Ciudad Guatemala	Pronto pago	4%
	Pago de contado	10%
Departamentos Guatemala	Pronto pago	6%
	Pago de contado	12%

Limites de Crédito

- Para clientes nuevos se otorgara con base a la estimación de ventas de los próximos meses, ésta la establecerá el área de ventas.
- Para los clientes activos se modificará según las ventas promedio de los últimos 12 meses.

Provisión cuentas incobrables

Se solicitará la provisión de cuentas incobrables de acuerdo a la Ley del Impuesto Sobre la Renta sobre el porcentaje que esta ley establezca. Adicional se considera cuentas incobrables las cuentas que sobre pasen los siguientes límites de antigüedad de saldos:

Antigüedad de saldos	Porcentaje
Deuda mayor de 90 a 180 días	50%
Deuda mayor a 180 días	100%

Política de inventarios

Distribuidora Farmacéutica, S.A.

Área responsable: almacén y contabilidad

Objetivo

Determinar el nivel de existencias económicas convenientes para la empresa y la metodología de valuación de inventarios.

Ingreso de productos nuevos

Todo producto nuevo deberá de contar con la aprobación de las autoridades sanitarias.

Categorización de los inventarios

El inventario se debe dividir en dos categorías:

Operacional: productos de venta continúa, es decir los productos que se vendan mensuales, semanales o diarios.

Estacional: incluidos los productos que se venden solo una temporada en el año, en esta categoría también deben incluirse los productos nuevos porque aún se desconoce la periodicidad de su venta.

Tiempo de vida de los productos

La vida útil de los productos será un factor de compra de los productos, estos no se podrán comprar si la fecha de vencimiento es menor a 18 meses.

Medidores de nivel óptimo de Inventarios

De acuerdo a las ventas: toma en cuenta la proyección de ventas hechas en el año.

Rotación de inventarios: la distribuidora debe mantener un índice de rotación de inventarios anual no menor a 2.5 veces en el año y un promedio de días de inventario de 90 a 120 como máximo.

Máximos y mínimos: el máximo que se mantendrá en el inventario es el doble del consumo normal de cada producto. El mínimo el promedio mensual de cada producto.

Ordenes de compra

El encargado del almacén debe informar al departamento de compras sobre los productos con poca existencia, la solicitud debe llevar:

- ✓ Código del producto
- ✓ Nombre del producto
- ✓ Cantidad solicitada
- ✓ Y el tiempo que puede esperar en recibir el producto.

Inventarios físicos

El inventario físico debe hacerse dos veces en el año, la primera en el mes de junio y la segunda en el mes de diciembre.

Método de valuación de inventarios

El método de valuación de inventarios que utiliza la empresa es el método de “PEPS” primeras entradas primeras salidas.

Responsables:

No.	Actividad	Responsable	Autorización
1	Ordenes de compra	Sub - Jefe de almacen	Jefe del almacen
2	Coordinar el inventario fisico	Sub - Jefe de almacen y asistente contable	Sub - Jefe del almacen y jefe de contabilidad
3	Ajustes de inventario	Sub - Jefe de almacen	Sub - Jefe del almacen y jefe de contabilidad
4	Cambio en la valuación de inventarios	Jefe de contabilidad	Gerente financiero

4.4 Evaluación y análisis de los estados financieros

Balance de situación general

Es el estado financiero que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha fija, pasada, presente o futura, el balance general, como cualquier otro estado financiero, presenta el resultado de conjugar hechos registrados en la contabilidad, asimismo convenciones contables y juicios personales. Es un estado financiero básico que muestra el

activo, pasivo y patrimonio contable de una empresa a una fecha fija y que se confecciona con base en el saldo de las cuentas del balance de comprobación.

Para efectos del presente trabajo, se tuvo a la vista la información financiera del balance general comparativo por el período terminado al 31 de diciembre 2011 y 2012, elaborados en moneda nacional el quetzal.

Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Balance de situación general comparativo
Al 31 de diciembre 2011 y 2012
(Cifras expresadas en Quetzales)

CUENTA	2012	%	2011	%	Variación	%
<u>ACTIVO</u>						
<u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u>						
Propiedad planta y equipo	31,861,900.00		26,751,000.00		5,110,900.00	
(-) Depreciación acumulada	(10,102,400.00)		(6,440,000.00)		(3,662,400.00)	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	21,759,500.00	51.72	20,311,000.00	56.45	1,448,500.00	7.13
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>						
Caja y bancos	2,176,800.00	5.17	1,935,000.00	5.38	241,800.00	12.50
Valores negociables	968,000.00	2.30	968,000.00	2.69	0.00	0.00
Cuentas por cobrar (neto)	9,187,700.00	21.84	7,253,000.00	20.16	1,934,700.00	26.67
Inventario de mercadería	7,252,700.00	17.24	4,835,000.00	13.44	2,417,700.00	50.00
Gastos pagados por anticipado	724,300.00	1.72	676,000.00	1.88	48,300.00	7.14
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	20,309,500.00	48.28	15,667,000.00	43.55	4,642,500.00	29.63
TOTAL ACTIVOS	42,069,000.00	100.00	35,978,000.00	100.00	6,091,000.00	16.93
<u>PASIVO</u>						
<u>PATRIMONIO</u>						
Capital autorizado	17,410,000.00	41.38	17,410,000.00	48.39	0.00	0.00
Utilidades retenidas	3,132,400.00	7.45	2,709,000.00	7.53	423,400.00	15.63
Resultado del ejercicio	4,283,600.00	10.18	4,882,000.00	13.57	(598,400.00)	-12.26
TOTAL PATRIMONIO	24,826,000.00	59.01	25,001,000.00	69.49	(175,000.00)	-0.70
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>						
Documentos por pagar a largo plazo	7,736,500.00	18.39	5,127,000.00	14.25	2,609,500.00	50.90
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	7,736,500.00	18.39	5,127,000.00	14.25	2,609,500.00	50.90
<u>PASIVO CORRIENTE</u>						
Cuentas por pagar	5,512,200.00	13.10	2,716,000.00	7.55	2,796,200.00	102.95
Cuentas laborales por pagar	2,755,500.00	6.55	2,126,000.00	5.91	629,500.00	29.61
Impuestos por pagar	850,800.00	2.02	579,500.00	1.61	271,300.00	46.82
Préstamos bancarios a corto plazo	388,000.00	0.92	428,500.00	1.19	(40,500.00)	-9.45
TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,506,500.00	22.60	5,850,000.00	16.26	3,656,500.00	62.50
TOTAL PASIVO	17,243,000.00	40.99	10,977,000.00	30.51	6,266,000.00	57.08
SUMA PATRIMONIO Y PASIVO	42,069,000.00	100.00	35,978,000.00	100.00	6,091,000.00	16.93

Fuente: Elaboración propia.

Estado de resultados

Muestra los ingresos, los gastos, la utilidad o pérdida neta como resultado de las operaciones del negocio durante el período cubierto por el informe, es un estado que refleja actividad, se le considera un estado dinámico.

Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Estados de resultados comparativo
Del 01 de enero al 31 diciembre 2011 y 2012
(Cifras expresadas en Quetzales)

	Cuenta	2012	%	2011	%	Variación	%
	Ventas netas	30,126,080.00	100.00	25,600,000.00	100.00	4,526,080.00	17.68
(-)	Costo de ventas	16,924,800.00	56.18	12,864,000.00	50.25	4,060,800.00	31.57
	Margen bruto en ventas	13,201,280.00	43.82	12,736,000.00	49.75	465,280.00	3.65
	<u>Gastos de Operación</u>						
	<u>Gastos de distribución</u>						
	Sueldos	1,013,400.00	3.36	1,009,000.00	3.94	4,400.00	0.44
	Prestaciones	436,600.00	1.45	434,600.00	1.70	2,000.00	0.46
	Comisiones sobre ventas	2,125,900.00	7.06	1,680,160.00	6.56	445,740.00	26.53
	Gastos de publicidad y promociones	968,963.20	3.22	653,760.00	2.55	315,203.20	48.21
	Gastos de distribución	401,343.00	1.33	221,100.00	0.86	180,243.00	81.52
	Gastos generales	110,200.00	0.37	50,500.00	0.20	59,700.00	118.22
	<u>Gastos de administración</u>						
	Sueldos	610,500.00	2.03	600,280.00	2.34	10,220.00	1.70
	Prestaciones	262,200.00	0.87	261,120.00	1.02	1,080.00	0.41
	Depreciaciones	677,000.00	2.25	482,000.00	1.88	195,000.00	40.46
	Papelera y útiles	98,700.00	0.33	70,800.00	0.28	27,900.00	39.41
	Gastos generales	230,480.00	0.77	170,480.00	0.67	60,000.00	35.19
	Total gastos de operación	6,935,286.20	23.02	5,633,800.00	22.01	1,301,486.20	23.10
(-)	Perdida en venta de mobiliario	34,100.00	0.11	0.00	0.00	34,100.00	0.00
	<u>Otros gastos y productos financieros</u>						
(-)	Intereses sobre préstamos bancarios	31,200.00	0.10	28,160.00	0.11	3,040.00	10.80
	Utilidad antes de ISR	6,200,693.80	20.58	7,074,040.00	27.63	(873,346.20)	(12.35)
(-)	Impuesto sobre la renta (31%)	1,922,215.08	6.38	2,192,952.40	8.57	(270,737.32)	(12.35)
	UTILIDAD NETA DESPUES DE ISR	4,278,478.72	14.20	4,881,087.60	19.07	(602,608.88)	(12.35)

Fuente: Elaboración propia.

4.5 Análisis de las variaciones en cuentas corrientes

A continuación se analizan las variaciones en las cuentas tanto de balance como de resultado significativas del 2012 respecto al año 2011.

Balance de situación general

- Las cuentas por cobrar aumentaron un 26.67% debido al aumento de las ventas al crédito y poca movilidad en pagos a cuentas por pagar.
- El total del inventario aumento un 50% del año 2011 al 2012, por el aumento en compras y factores que influyeron en los niveles de inventarios, estos se analizan mas adelante.
- Las cuentas por pagar a corto plazo aumentaron un 102.85% fue generado al aumento de compras al crédito y poca movilidad en pagos hechos a cuentas por pagar.
- Los impuestos por pagar aumentaron Q 271,30.00 equivalente a un 46.82%
- Y un aumento de pasivo no corriente de Q 2,609,500.00 equivalente a 50.90%

Estado de resultados

- Las ventas aumentaron en un 17.68% respecto al año 2011 pero la utilidad neta disminuyo 12.35% debido a un aumento en costos del 31.57% y en gastos de operación de un 23.10%.

4.6 Análisis de los indicadores financieros

Con base a los estados financieros de la Distribuidora Farmacéutica, S.A. a continuación se presenta un análisis sobre los indicadores financieros que ayudarán a determinar el índice de liquidez, rentabilidad y endeudamiento de la empresa.

Razón de liquidez

a) Razón de liquidez corriente

	2012	2011
$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Pasivo Corriente}}$	$\frac{20,309,500.00}{9,506,500.00}$	$\frac{15,667,000.00}{5,850,000.00}$
	2.14	2.68

La liquidez corriente de la compañía disminuyó, en el año 2011 tenía Q 2.68 de sus activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes y para el año 2012 tiene Q 2.14 una razón del mayor a Q 2.00 es aceptable, pero si en los próximos años presenta el mismo comportamiento llegará a no poder hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

b) Prueba ácida

	2012	2011
$\frac{\text{Total Activo Corriente - Inventario}}{\text{Total Pasivo Corriente}}$	$\frac{13,056,800.00}{9,506,500.00}$	$\frac{10,832,000.00}{5,850,000.00}$
	1.37	1.85

La prueba ácida muestra la capacidad de la compañía de hacer frente a sus obligaciones inmediatas, del año 2011 al 2012 disminuyó de Q 1.85 a Q 1.37 de activos disponibles para cubrir sus obligaciones, esto debido a las compras excesivas hechas en el inventario durante el año 2012, es decir la compañía cuenta con menos activos líquidos.

Razón de endeudamiento

		2012	2011
$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}}$	=	$\frac{17,243,000.00}{42,069,000.00}$	$\frac{10,977,000.00}{35,978,000.00}$
		41%	31%

La empresa aumentó sus compras al crédito y pagó sus deudas de manera lenta, como resultado un aumento en el nivel de endeudamiento a un 41% en el 2012, porcentaje que equivale a los activos que son financiados por terceros.

Razón de actividad

a) Rotación de cuentas por cobrar

		2012	2011
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	=	$\frac{30,126,080.00}{9,187,700.00}$	$\frac{25,600,000.00}{7,253,000.00}$
		3.28 veces	3.53 veces

La rotación de las cuentas por cobrar de la distribuidora para el año 2012 disminuyó de 3.53 veces a 3.28 veces, esto quiere decir que el cobro de estas cuentas fue lento, otro factor fue el aumento en las ventas al crédito. Esto significa que en el 2012 la empresa no administró con eficiencia sus cuentas por cobrar.

b) Período promedio de cobro

		2012	2011
$\frac{\text{Cuentas por cobrar x 360}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{3,307,572,000.00}{30,126,080.00}$	$\frac{2,611,080,000}{25,600,000.00}$
		110 días	102 días

El período promedio de cobro tanto para el año 2011 como para el año 2012 no es favorable para la compañía por ser de 102 días y 110 días el promedio que tarda en recuperar el efectivo en ventas hechas al crédito, de acuerdo a la política de crédito la empresa no debe tener saldos pendientes de cobro mayor a 90 días.

c) Rotación de cuentas por pagar

	2012	2011
<u>Compras</u>	19,342,000.00	13,050,000.00
Cuentas por pagar	5,512,200.00	2,716,000.00
	3.51 veces	4.80 veces

La rotación de las cuentas por pagar disminuyó de 4.80 veces a 3.51 veces quiere decir que se pagan las cuentas por pagar de una manera mas lenta o en mayor tiempo, sumado a esto influye que para el año 2012 aumentaron las compras al crédito.

d) Período promedio de pago

	2012	2011
<u>Cuentas por pagar x 360</u>	1,984,392,000.00	977,760,000.00
Compras	19,342,000.00	13,050,000.00
	103 días	75 días

El período promedio de pago aumentó la empresa tarda 28 días más en pagar una cuenta, que el año pasado. Tanto en la rotación de cuentas por pagar como en el PPP cabe analizar dos puntos importantes.

1. Uno de los objetivos del ciclo de conversión de efectivo es pagar las cuentas por pagar de manera lenta, siempre que no se afecte la relación de crédito con los proveedores y no genere cargos adicionales por realizar en pago fuera de la fecha establecida. Si esto se cumple es un índice favorable para la empresa.
2. Si estas condiciones no se cumplen la empresa está en un problema de liquidez por no poder pagar a tiempo la colocara en una difícil situación para poder operar.

3. Como se puede apreciar a continuación el ciclo de conversión de efectivo que la empresa tuvo en los años 2011 y 2012 fue 161 y 162 días es el tiempo que se tarda la compañía para convertir una venta en efectivo al conceder crédito.

Ciclo de conversión de efectivo para el año 2012					
CCE	=	PPC	+	PPI	- PPP
161	=	110	+	154	- 103

Ciclo de conversión de efectivo para el año 2011					
CCE	=	PPC	+	PPI	- PPP
162	=	102	+	135	- 75

Fuente: Elaboración propia.

e) Rotación de inventarios

		2012		2011
<u>Costo de ventas</u>	=	<u>16,924,800.00</u>	=	<u>12,864,000.00</u>
<u>Inventarios</u>		7,252,700.00		4,835,000.00
			2.33 veces	2.66 veces

f) Días de inventarios

		2012		2011
<u>Inventarios x 360</u>	=	<u>2,610,972,000.00</u>		<u>1,740,600,000.00</u>
<u>Costo de ventas</u>		16,924,800.00		12,864,000.00
			154 días	135 días

La rotación de inventarios de un período a otro ha disminuido de 2.66 veces en el 2011 a 2.33 veces en el 2012, y en términos de días se tarda 19 más de un año a otro en movilizar inventarios. Resultado de compras elevadas en el inventario y ventas menores.

Estos índices advierten que la empresa invierta montos significativos en los inventarios que no están acorde a las ventas proyectadas. Esto ocasiona costos adicionales por el mantenimiento de este inventario; además del riesgo que conlleva el hecho que este producto se convierta en producto obsoleto este monto afecta directo el costo.

g) Rotación activos totales

		2012	2011
Ventas	=	30,126,080.00	25,600,000.00
Total Activo		42,069,000.00	35,978,000.00
		0.72	0.71

A pesar que los índices de actividad analizados han tenido variaciones no favorables para el año 2012, la rotación de los activos en su totalidad se mantuvieron del 2011 al 2012 favorables para este último año. Este índice toma en cuenta el total del activo, y no el activo y pasivo corriente componentes del capital de trabajo.

Razones de rentabilidad

a) Margen de utilidad bruta

		2012	2011
Ventas - Costo de Venta	=	13,201,280.00	12,736,000.00
Ventas		30,126,080.00	25,600,000.00
		44%	50%

El margen de utilidad para año 2012 disminuyó en un 6% respecto al año 2011 esto quiere decir que aunque la distribuidora haya vendido mas no obtuvo mayor margen de utilidad bruta, porque el producto vendido en ese año fue mas costoso que para el año anterior.

b) Margen de utilidad neta

		2012	2011
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{4,278,478.72}{30,126,080.00}$	$\frac{4,881,087.60}{25,600,000.00}$
		14%	19%

La razón muestra una disminución del 19% al 14% de un año a otro. Este margen de utilidad neta se vio afectado uno por el aumento de costos mencionado, y un aumento en gastos de operaciones de un 23%. Los rubros más significativos fueron las comisiones sobre ventas y los gastos de publicidad y promociones.

c) Rendimiento sobre activos totales

		2012	2011
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activos}}$	=	$\frac{4,278,478.72}{42,069,000.00}$	$\frac{4,881,087.60}{35,978,000.00}$
		10%	14%

El rendimiento de los activos totales disminuyó de 14% al 10% quiere decir que la distribuidora para el año 2011 fueron superiores a los activos del año 2012, esto debido a un aumento en el inventario no vendido y ventas realizadas al crédito.

Capítulo V

Análisis e interpretación de resultados

5.1 Análisis e Interpretación

A continuación se presentan las principales variaciones en los componentes del capital de trabajo, seguido las razones del porqué de cada variación.

Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Balance de situación general comparativo
(Cifras expresadas en Quetzales)

Cuenta	2012	2011	Variación	%
Total activos corrientes	20,309,500.00	15,667,000.00	4,642,500.00	29.63%
Total pasivos corrientes	9,506,500.00	5,850,000.00	3,656,500.00	62.50%
Capital de trabajo	10,803,000.00	9,817,000.00	986,000.00	10.04%

Fuente: Elaboración propia.

En relación a los años analizados el capital de trabajo tuvo un aumento del 10.04% para el año 2012, esto debido a un aumento en el total del activo corriente, sin embargo esto no significa que la empresa esté solvente para este año, como se analizó la liquidez de la empresa disminuyó en 0.54% quiere decir que para el año 2011 la empresa tenía más capacidad de pago que el año 2012.

Tanto la insuficiencia como el exceso de capital de trabajo, afectan a las finanzas de la empresa. Es importante analizar la forma en que se encuentran distribuidos el activo corriente y el pasivo corriente en ambos años, estos se presentan a continuación.

Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Balance de situación general comparativo
Al 31 de diciembre 2011 y 2012
(Cifras expresadas en Quetzales)

CUENTA	2012	2011	Variación	%
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>				
Caja y bancos	2,176,800.00	1,935,000.00	241,800.00	12.50
Valores negociables	968,000.00	968,000.00	0.00	0.00
Cuentas por cobrar (neto)	9,187,700.00	7,253,000.00	1,934,700.00	26.67
Inventario de mercadería	7,252,700.00	4,835,000.00	2,417,700.00	50.00
Gastos pagados por anticipado	724,300.00	676,000.00	48,300.00	7.14
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	20,309,500.00	15,667,000.00	4,642,500.00	29.63
<u>PASIVO CORRIENTE</u>				
Cuentas por pagar	5,512,200.00	2,716,000.00	2,796,200.00	102.95
Cuentas laborales por pagar	2,755,500.00	2,126,000.00	629,500.00	29.61
Impuestos por pagar	850,800.00	579,500.00	271,300.00	46.82
Préstamos bancarios a corto plazo	388,000.00	428,500.00	(40,500.00)	(9.45)
TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,506,500.00	5,850,000.00	3,656,500.00	62.50

Fuente: Elaboración propia.

El total del activo corriente aumentó un 29.63 %; dentro de sus componentes se mencionan:

- El efectivo no sufrió un cambio tan significativo aumentó un 12.5% pero este es un rubro que debe estar en constante movimiento es decir que parte del monto actual en el efectivo tanto en el año 2011 como el 2012 podrá ser invertido en operaciones que le generen rentabilidad.
- Un rubro que tuvo una variación importante fueron las cuentas por cobrar en un 26.67% esto acompañado de la disminución en la rotación de cuentas por cobrar. Como se analizó esto es debido al aumento de las ventas al crédito. La empresa debe tomar en cuenta que es importante aumentar las ventas también considerar los términos de crédito para que los clientes tengan la capacidad de pago y no se corra el riesgo que se convierta en cuenta incobrable.
- El rubro que tuvo mayor crecimiento en el 2012 fue el de inventarios en 50%.
Esto debido a un aumento en las compras, lo que vino afectar desfavorable tanto la rotación de inventarios y los días de inventarios. A la Distribuidora de Productos Farmacéuticos S.A. tener un monto concentrado de inventarios sin movimiento le puede llegar a causar gastos adicionales por mantenimiento de dichos productos, o más perjudicial que el producto caduque y se tenga que absorber el costo por productos vencidos y no percibir una rentabilidad de ellos.

- Los pasivos corrientes tuvieron un aumento considerable del 62.50% para año 2012 es el rubro más afectado las cuentas por pagar, esto debido a un aumento en las compras al crédito, o bien insuficiencia de fondos para pagarlas.

Lo rubros analizados evidencian que para el año 2012 un porcentaje considerable está en los activos y pasivos a corto plazo. La Distribuidora Farmacéutica, S.A. debe poner especial énfasis en los rubros de cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar.

5.2 Relación del capital de trabajo con la rentabilidad de la empresa

La adecuada o inadecuada administración del capital de trabajo influye en la rentabilidad de la empresa, a continuación se analiza el impacto que generó el capital de trabajo en la rentabilidad de la Distribuidora Farmacéutica, S.A. Para el año 2012.

Uno de los índices de rentabilidad que ayudan a evaluar el capital de trabajo en el rendimiento sobre el capital de trabajo

		2012	2011
<u>Utilidad neta</u>	=	<u>4,278,478.72</u>	<u>4,881,087.60</u>
Capital de trabajo		10,803,000.00	9,817,000.00
		40%	50%

En este índice refleja que para el año 2012 la empresa tuvo un rendimiento menor al año 2011 de un 50% a un 40% significa que para este año el capital de trabajo no fue administrado de manera adecuada, en relación con la rentabilidad.

Los componentes del capital de trabajo que influyeron, fueron el aumento en las cuentas por cobrar a pesar de que aumentaron las ventas, el ciclo de conversión de efectivo ha sido lento. El inventario que aumentó en una proporción menor a las ventas. Y el índice de endeudamiento también aumentó para la empresa.

El aumento de operaciones al crédito tanto para cobrar como para pagar, afectan también la rentabilidad de la empresa, las cuentas por cobrar pueden llegar a convertirse en incobrables y las cuentas por pagar generar gastos elevados por intereses adicionales al no cubrir con las deudas a corto plazo.

Capítulo VI

Propuesta

PARA: Lic. Alex Adolfo Laj
Contador General
Distribuidora Farmacéutica, S.A.
Ciudad de Guatemala

DE: Adrián Ruiz Pérez
Contador Público y Auditor

Antecedentes

Este informe es el resultado de la evaluación financiera del capital de trabajo y la relación que tuvo con la rentabilidad de la empresa para el año 2012.

Resultados

Las cuentas analizadas, fueron el efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar que forman parte del capital de trabajo. Y la rentabilidad obtenida en estos años.

Con base al resultado del análisis de las variaciones en los estados financieros de los años 2011 y 2012 y el análisis de las razones financieras se obtuvo los siguientes resultados:

Cuentas por cobrar

Deficiencia

Para el año 2012 aumentaron las ventas al crédito y la recuperación de la cartera fue lenta, la empresa se tarda en cobrar las ventas al crédito un tiempo promedio de 110 días, de acuerdo a la política de créditos están autorizados plazos de 30, 60 y como máximo 90 días.

Conclusión

De continuar este comportamiento en las cuentas por cobrar, la empresa vera afectada su utilidad y más preocupante su estabilidad financiera debido a:

- a) No poder contar a tiempo con efectivo suficiente para hacer frente a los obligaciones a medida que se venzan los plazos de pago.
- b) Que corre el riesgo que varias de estas cuentas pueden volverse cuentas incobrables que sumarán a los gastos anuales.
- c) Entre mas tiempo se tarde en recuperar el efectivo, se tardará en volver a invertir y así no puede optimizar su rentabilidad.

Recomendación

El objetivo de la empresa para el año 2013 debe ser disminuir el monto de cuentas por cobrar o bien rotarlas a manera acelerada entre estas estrategias para optimizar este rubro están:

- a) Aumento en las ventas de contado, dando descuentos en pago de efectivo, promociones como comprar uno y se entregan dos.
- b) Revisión de antigüedad de saldos y condiciones de crédito, Revisar los contratos de cada cliente para supervisar que cumplan las condiciones de crédito establecidas. Además de dar seguimiento de cobro a las cuentas con antigüedad.

Inventarios

Deficiencia

Aumento en las compras y poca rotación en las ventas de los productos, no se contó en el 2012 con un control sobre las compras versus la proyección de ventas de ese año (días de inventario = 154 días 2012 vs. 135 días 2011).

Conclusión

El inventario para el 2012 no se administró con eficacia, de seguir con esta modalidad de compras de inventarios sin tener una planificación adecuada de ventas para los años siguientes, la empresa corre el riesgo de:

- a) No generar utilidades, porque tiene efectivo invertido en inventario no vendido.
- b) Aumentar los costos por mantenimiento del producto en el almacén.
- c) Que el producto no se pueda vender más, volviéndose producto obsoleto que afectara la rentabilidad de la empresa

Recomendación

Para los años siguientes igual a las cuentas por cobrar el inventario deberá rotar de manera acelerada siempre con el cuidado de no caer en desabastos que afecten las ventas. Para llegar a este objetivo la administración deberá:

- a) Aumentar las ventas. Promover la venta en los productos que quedaron en exceso en el 2012, para disminuir las existencias.
- b) Control de compras y ventas futuras. Por medio de la implementación de una herramienta de control de unidades por producto proyectadas a vender en el futuro, con esto le permitirá saber en que momento realizar sus compras. Lo que ayudará a no tener exceso de unidades en el inventario.
- c) Identificar los productos de corto vencimiento. Debe poner mayor atención a los productos con vencimiento cortos, para rotarlos, es decir venderlos rápido.

Cuentas por pagar

Deficiencia

Acumulación de deuda, debido a aumento de compras al crédito y un período promedio de pago prolongado, aumento en el nivel de endeudamiento y bajo nivel de liquidez en el 2012 (período promedio de pago = 103 días 2012 vs. 75 días 2011)

Conclusión

La empresa acumula sus obligaciones a corto plazo, y no optimiza sus activos corrientes que le permiten hacer frente a estas obligaciones, da como resultado.

- a) Perjudica la calificación crediticia de la empresa con los proveedores.
- b) Pagos por intereses o recargos por mora que suman a los gastos del período.
- c) Pone en peligro la continuidad de operaciones diarias de la compañía, porque al no pagar sus obligaciones con los proveedores se cierra puertas para abastecerse de productos y continuar el ciclo normal de operaciones.

Recomendación

Para una adecuada administración de las cuentas por pagar en el año 2013 la administración debe:

- a) Poner al día los saldos vencidos de facturas según las condiciones de crédito establecidos con los proveedores.
- b) Negociar condiciones de crédito con los proveedores, la distribuidora debe tratar de pagar lo más lento posible sus cuentas por pagar, esto lo puede lograr 1. Negociar plazos prolongados de pagos y
2. Diferir sus cuentas, es decir pagar facturas en dos o tres pagos.
- c) Descuentos por pronto pago o en efectivo: La distribuidora también puede negociar con algunos proveedores descuentos por pago en efectivo de las facturas siempre que este ofrezca un porcentaje favorable.

El efecto de una adecuada administración del efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario afectara en lo positivo el saldo de las obligaciones a corto plazo, se contará con recursos para llevar el saldo a un nivel adecuado y a tener una mayor relación de crédito con los proveedores.

Capital de trabajo - Las estrategias sugeridas en cada componente del capital de trabajo ayudarán a mantener a nivel óptimo. Tener aumento en el capital de trabajo de un período a otro no quiere decir que éste sea óptimo tener un exceso de capital de trabajo también puede ser perjudicial para la empresa. La administración de la distribuidora deberá velar por tener un nivel de capital de trabajo que le permita asegurar buena liquidez, y optimizar sus componentes para que estos le generen rentabilidad.

La distribuidora farmacéutica debe evaluar su capital de trabajo en su totalidad esto le permitirá tener una mejor visión de todo el ciclo de conversión de efectivo e identificar en qué áreas debe poner más atención.

No existe un monto o porcentaje exacto que refleje un nivel óptimo del capital de trabajo. El capital de trabajo será óptimo, siempre que la empresa lo administre con eficacia, es decir cuente con los recursos necesarios para hacer frente a sus obligaciones y haga que los activos a corto plazo le genere mayor rentabilidad en el menor tiempo posible.

Conclusión

La distribuidora no administra en forma adecuada su capital de trabajo, de continuar de esta manera en los años siguientes llegará a un punto en el que no podrá hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, al poner en práctica las sugerencias mencionadas le permitirá a la empresa mejorar su ciclo de conversión de efectivo, y da como resultado mejores condiciones de solvencia, liquidez y rentabilidad.

Adrián Ruiz Pérez
Contador Público y Auditor

Conclusiones

- ✓ Las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala son empresas cuyo objetivo es ser intermediarios entre productos farmacéuticos y los consumidores finales, obtienen con ello un margen de ganancia en la venta de estos productos, que les permite, subsistir y crecer y con ello brindar estabilidad y crecimiento a la inversión de los accionistas.
- ✓ Las herramientas de análisis financiero le proporcionan a la empresa, índices que le permitirán evaluar su liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad de la empresa, pero es la interpretación del analista financiero la que de valor agregado a estos resultados, en futuros períodos se puedan tomar decisiones acertadas.
- ✓ El capital de trabajo, es un índice que muestra a la empresa la capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo, y hacer frente a emergencias financieras, la buena o mala administración de éste afecta la rentabilidad de la empresa es preocupante la estabilidad de la misma.
- ✓ Las estrategias de administración de capital de trabajo permiten a la empresa optimizar sus activos a corto plazo, efectivo, inventarios y cuentas por cobrar a manera de rotarlos y obtener con ello mayor rentabilidad y disponibilidad de recurso que le permitan hacer frente a sus obligaciones para operar.
- ✓ Aplicar el capital de trabajo como una herramienta de análisis y seguimiento continuo ayudará a la administración de la empresa tomar decisiones adecuadas sobre el manejo de sus activos y pasivos corrientes, optimizarlos al máximo para obtener mejor rentabilidad y brindarle tranquilidad a los accionistas que sus activos a corto plazo están invertidos de forma adecuada.

Recomendaciones

1. Contar con herramientas de análisis financiero que le permitan a la empresa, saber los resultados obtenidos en un período determinado, tomar decisiones a tiempo y establecer planes de mejora para el futuro.
2. Implementar la evaluación financiera del capital de trabajo, que le proporcionara a la empresa saber de qué manera administra sus activos y pasivos a corto plazo, y como poder optimizarlos para obtener una mejor rentabilidad.
3. Elaborar un plan de trabajo a corto plazo, para una de las estrategias establecidas, con fechas y metas para evaluar si se cumple o no el objetivo y tomar decisiones en tiempo.
4. Aplicar las estrategias para administrar los activos y pasivos a corto plazo que forman parte del capital de trabajo, indicar las actividades a los administradores y empleados encargados de cada área involucrada establecida en el plan de trabajo a corto plazo.
5. Contar con la asesoría de Contador Público y Auditor, como profesional cuenta con la experiencia y conocimiento para asesorar en el análisis del capital de trabajo y aportar estrategias para administrar con eficacia cada uno de sus componentes.

Fuentes de consulta

- 1) Congreso de la República de Guatemala. Decreto 90-97 Código de Salud, Guatemala 1997. 50p.
- 2) Congreso de la República de Guatemala Reglamento para el Control Sanitario de los Medicamentos y Productos Afines Acuerdo Gubernativo 712-99
- 3) Douglas R. Emery, Finnerty John D Administración Financiera Corporativa Primera Edición, México 2000
- 4) Galladher, Timothy J. Administración Financiera, Segunda Edición, Editorial Pearson, México 2003. 575p.
- 5) Gámez Diaz Orestes, Banda Ortiz Humberto, Tirado Zabala Miguel Angel Capital de Trabajo, Modelos y decisiones financieras Primera Edición, México 2006. 269p.
- 6) Gitman, Lawrence. Administración Financiera Editorial Person Educación, Undécima Edición, México 2004. 580p.
- 7) James, C Mao. Análisis Financiero Octava Edición. 2004. 195p.
- 8) Ralph Kennedy Estados Financieros Forma Análisis e interpretación Editorial Limusa, SA México 2007
- 9) Van Home, James C. Fundamentos de Administración Financiera, Undécima Edición, Editorial Pearson, México 2003. 748p.

- 10) Analisis e Interpretación de Estados Financieros plamoru[arroba]faceii.uho.edu.cu
www.monografias.com
- 11) Estados Financieros Conceptos y Finalidades www.mitecnologico.com 7p.
- 12) Espinosa Chongo, Daisy Importancia del Capital de Trabajo www.gestiopolis.com 2007
- 13) Franklin Templeton Investments, Diccionario Financiero, www.templeton.es, 2006
- 14) Gómez, Giovanni. Capital de Trabajo www.gestiopolis.com 2001
- 15) _Gomez Giovanni E. Análisis Financiero. www.gestiopolis.com 2000 10p.
- 16) Lage, Juan Carlos. Fundamentos de Economía www.getiopolis.com 2006
- 17) Riesgo Financiero www.wikipedia.org