

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**  
**ESCUELA DE CONTADURIA PUBLICA**



Manual de Consultoría en el Área de Inversiones.

**TRABAJO DE GRADUACION PRESENTADO POR:**

Rubén Alonso Henríquez  
Oscar Alberto Berdugo Batres

PARA OPTAR AL GRADO DE:

**LICENCIADO EN CONTADURIA PUBLICA**

DICIEMBRE DE 2001

San Salvador

El Salvador

Centro América

## INDICE

RESUMEN

INTRUDUCCIÓN

### CAPITULO I

1. MARCO TEORICO CONCEPTUAL	1
1.1. ANTECEDENTES DE LA CONTADURIA PUBLICA.	1
1.1.1. CLASIFICACION DEL EJERCICIO PROFESIONAL DE LA CONTADURIA PUBLICA.	1
1.1.1.1. DE ACUERDO A LA DEPENDENCIA.	2
1.1.1.2. DE ACUERDO A LAS ENTIDADES DONDE LABORA.	3
1.1.2. LA CONTABILIDAD Y EL CONTADOR PÚBLICO	4
1.1.2.1. CONCEPTO DE CONTABILIDAD	4
1.1.2.2. CONTABILIDAD GENERAL	5
1.1.2.3. CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA	5
1.1.2.4. CONTABILIDAD FINANCIERA	6
1.2. LOS ESTADOS FINANCIEROS, SU EVALUACIÓN Y ANÁLISIS	8
1.2.1. REQUISITOS DE FORMA QUE DEBEN LLENAR LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA QUE CUMPLAN SU MISION INFORMATIVA.	9
1.2.2. CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.	9
1.2.2.1. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA	9
1.2.2.2. ESTADOS FINANCIEROS PRINCIPALES O BÁSICOS	10
1.2.2.3. ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS O ACCESORIOS	10
1.2.3. OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	10
1.2.4. ESTADOS FINANCIEROS DE ACUERDO A SU INTEGRACION.	13
1.2.4.1. PRINCIPALES	13
1.2.4.2. ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA	13
1.2.4.3. ESTADO DE RESULTADOS DE OPERACIÓN	14
1.2.4.4. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO.	15
1.2.4.5. SECUNDARIOS O ACCESORIOS.	17
1.2.4.6. ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	17
1.2.4.7. ESTADO DE COSTO DE LO VENDIDO	18
1.2.4.8. EL ESTADO DE MOVIMIENTOS DEL CAPITAL CONTABLE	18
1.3. EL CONTADOR PUBLICO ANTE LOS CAMBIOS ECONÓMICOS	19
1.3.1. CAMPO DE ACCIÓN	20
1.3.2. ENFOQUE MODERNO DEL CONTADOR PÚBLICO.	21
1.3.3. PAPEL DEL CONTADOR PUBLICO EN LA SOCIEDAD SALVADOREÑA.	22
1.4. LENGUAJE DE LOS NEGOCIOS.	24
1.4.1. USUARIOS DE LA INFORMACION CONTABLE.	24
1.4.2. LA CONTABILIDAD COMO SISTEMA DE INFORMACION FINANCIERA.	26
1.4.3. LA CONTADURIA PUBLICA Y LA ADMINISTRACION FINANCIERA	28
1.4.3.1. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	28
1.5. ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS	29
1.5.1. AREAS FINANCIERAS ESPECÍFICAS DE ANÁLISIS	30
1.5.2. EVALUACION DE RIESGOS	31
1.5.3. LOS RESULTADOS FINANCIEROS	34
1.5.4. CLASES DE ÍNDICES FINANCIEROS	35
1.5.4.1. RAZONES DE LIQUIDEZ.	36

1.5.4.2.	RAZONES DE APALANCAMIENTO	36
1.5.4.3.	RAZONES DE ACTIVIDAD	38
1.5.4.4.	RAZONES DE RENTABILIDAD	39
1.6.	EVALUACIÓN DE PROYECTOS	41
1.6.1.	ELEMENTOS A CONSIDERAR EN LA EVALUACIÓN DE UN PROYECTO.	41
1.6.2.	ESTUDIOS Y ANÁLISIS A CONSIDERAR EN LA EVALUACIÓN DE UN PROYECTO.	42
1.6.2.1.	ESTUDIO DE MERCADO	42
1.6.2.2.	ESTUDIO TÉCNICO	43
1.6.2.3.	ESTUDIO FINANCIERO	44
1.7.	FUNDAMENTOS DE CONSULTORIA DE INVERSIONES	45
1.7.1.	EL ENFOQUE DE LA CONSULTORIA	45
1.7.2.	CARACTERISTICAS DE LOS PROCEDIMIENTOS	45
1.7.3.	PRINCIPALES PROCEDIMIENTOS EN LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA DE INVERSIÓN	47
1.7.3.1.	PLANEACIÓN	48
1.7.3.2.	ALCANCE DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA DE INVERSIONES	51
1.7.3.3.	DESARROLLO DE LOS PROCEDIMIENTOS Y TECNICAS EN LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA DE INVERSIONES	52
1.8.	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE CONSULTORIA DE INVERSIONES	52
1.8.1.	CONTACTO INICIAL CON EL CLIENTE	52
1.8.2.	DEFINICION DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE	54
1.8.3.	DIAGNOSTICO PRELIMINAR DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA DE INVERSIONES Y SITUACION ACTUAL DEL CLIENTE.	55
1.8.4.	ELABORACION Y PRESENTACION DE LA OFERTA TECNICA DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA DE INVERSIONES.	56
1.8.5.	ELEMENTOS DE LA OFERTA EN LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA DE INVERSIONES	57
1.8.6.	CONDICIONES ADMINISTRATIVAS DE LA OFERTA ECONOMICA DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA	58
1.8.7.	IMPLEMENTACION DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA DE INVERSIONES	60
1.8.8.	INFORME DEL CONSULTOR INDEPENDIENTE	64

## CAPITULO II

2.	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	65
2.1.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	65
2.1.1.	GENERAL.	65
2.1.2.	ESPECÍFICOS.	65
2.2.	DEFINICIÓN DEL TIPO DE ESTUDIO	66
2.5.1.	UNIDADES DE ANÁLISIS	66
2.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA	66
2.5.1.	POBLACIÓN	66
2.5.2.	MUESTRA	67
2.4.	MÉTODOS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS.	68
2.5.1.	INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA	68
2.5.2.	INVESTIGACIÓN DE CAMPO	68
2.5.	TABULACION DE DATOS	69
2.5.1.	INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	69
2.6.	RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	70
2.6.1.	ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INVESTIGACION DE CAMPO	70

2.7. DIAGNÓSTICO	85
2.7.1. APLICACIÓN DE POLÍTICAS DE CAPACITACIÓN PARA EL PERSONAL TÉCNICO	85
2.7.2. APLICACIÓN DE CONSULTORÍA DE INVERSIONES.	86
2.7.3. ENFOQUE DE LA PLANIFICACIÓN DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN Y SOPORTE TÉCNICO APLICADO POR LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS DESPACHOS.	86
2.7.4. BENEFICIOS A OBTENER AL OFERTAR LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	87
2.8. DIAGNÓSTICO SOBRE EL DESARROLLO DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN POR LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS DESPACHOS DE AUDITORÍA Y CONSULTORÍA.	87
2.8.1. VENTAJAS	87
2.8.2. LIMITACIONES	88
2.8.3. SÍNTESIS	88

### CAPITULO III

3. MANUAL DE CONSULTORÍA EN EL ÁREA DE INVERSIONES.	89
3.1. COMPONENTES DEL MANUAL DE CONSULTORÍA DE INVERSIONES	89
3.8.1. ALCANCE DEL DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIONES.	89
3.8.2. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	90
3.8.3. HERRAMIENTAS DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN.	91
3.2. TÉRMINOS DE LA CONTRATACIÓN Y CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA	92
3.8.1. ESTABLECIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DEL CONTRATO DE CONSULTORÍA DE INVERSIONES	92
3.3. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN ECONÓMICA – ADMINISTRATIVA	93
3.8.1. CONOCIMIENTO DEL TIPO DE EMPRESA	93
3.8.2. OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	93
3.4. CONOCIMIENTO BÁSICO QUE AFECTA LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA	95
3.5. EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	97
3.8.1. IDENTIFICACIÓN DE LOS COMPONENTES LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	97
3.8.2. OBLIGACIONES MERCANTILES Y TRIBUTARIAS	99
3.6. PROGRAMAS DE EVALUACIÓN DE CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	102
3.8.1. PROGRAMAS DE CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	102
3.7. ADMINISTRACIÓN, SUPERVISIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL TRABAJO	104
3.8.1. ADMINISTRACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL TRABAJO DE CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	104
3.8.2. REVISIÓN DEL INVENTARIO DE RECURSOS HUMANOS	104
3.8.3. ASIGNACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL	104
3.8.4. TIEMPOS OPORTUNOS PARA EL DESARROLLO DEL TRABAJO	105
3.8.5. SUPERVISIÓN	105
3.7.5.1. REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR EL SUPERVISOR EN LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	105
3.8. MEMORANDUN DE PLANIFICACIÓN DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN	106
3.8.1. MEMORANDUN SOBRE CAMBIOS EN EL ALCANCE POSTERIORES A LA PLANIFICACIÓN	107
3.8.2. VERIFICACIÓN DE LA PLANIFICACIÓN DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN.	109
3.9. ANÁLISIS FINANCIERO Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	113

3.8.1. FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTAN A LA EMPRESA	113
3.10. DIAGNOSTICO FINANCIERO	114
3.12.1. MODELO COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD	118
3.10.1.1. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	118
3.10.1.2. EFECTOS EN EL ANÁLISIS DEL COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD	120
3.11. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.	122
3.12.1. ÍNDICES FINANCIEROS A UTILIZAR	122
3.12. INTERPRETACIÓN DE LAS RAZONES	132
3.12.1. ANÁLISIS Y RESUMEN DE RAZONES FINANCIERAS	133
3.13. INFORME DE CONSULTORÍA	140

#### CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	145
4.1. CONCLUSIONES	145
4.2. RECOMENDACIONES	146

#### BIBLIOGRAFÍA

#### ANEXOS

Estados Financieros Presupuestados
Estados Financieros Reales
Cuadros de Razones Financieras
Cuestionario para Investigación

## INTRODUCCION

Con la evolución económica mundial de los últimos años, los despacho de Auditoría - Consultoría ha sufrido cambios sustanciales destacándose la incorporación de otros servicios que estén acordes a las exigencias de la época; consecuentemente la necesidad de mantener una actualización de conocimientos para ofertar este tipo de servicios.

Los cambios mencionados han sido asimilados por los grandes despachos de Auditoría y no así por los pequeños y medianos despachos, considerados el sector vulnerable de la profesión, quienes por limitantes económicas y de educación continuada, entre otros, no les es posible estar en concordancia con los avances actuales de la profesión que implica eficiencia, eficacia y competitividad.

En vista de ello, se desarrolla la investigación “ Manual de Consultoría de Inversiones”, que tiene como propósito fundamental, proporcionar a los pequeños y medianos despachos de Auditoría – Consultoría, un documento conteniendo lineamientos técnicos básicos para desarrollar el proceso de la Consultoría de Inversión y con ello, contribuir en parte, a dotarlos de herramientas que les permitan progresivamente afrontar adecuadamente los cambios surgidos de la evolución de la profesión.

El presente trabajo, tiene su origen en la búsqueda de herramientas de apoyo técnico a los despacho de auditoría - consultoría, con la finalidad de que puedan afrontar las exigencias empresariales del momento, a continuación se presenta un detalle del contenido del trabajo:

CAPÍTULO I El marco teórico contiene generalidades sobre antecedentes de la contaduría publica; los estados financieros su evaluación y análisis, así como la función del contador publico ante los cambios económicos; en lo que respecta al área de financiera se incluye lo referente al análisis de estados financieros, la evaluación de

proyectos y consecuentemente los fundamentos de consultoría de inversiones

Capítulo II Presenta un panorama detallado de la metodología utilizada durante la investigación. Se determinan los objetivos en donde se define el área de estudio y los resultados que se espera obtener, así como la puntualización de propósitos específicos considerados ejes problemáticos que en el desarrollo del trabajo tendrán la solución pertinente; destaca el análisis e interpretación de los datos obtenidos de la investigación de campo efectuada para una muestra de pequeños y medianos despachos de Auditoría y Consultoría legalmente constituidos; y que permiten evidenciar las principales características que estos poseen.

En el capítulo III se presenta el desarrollo del trabajo "Manual de Consultoría de Inversión", con el cual se pretende establecer los procedimientos que sean necesarios, y que aplicarán los despacho de auditoría y consultoría para procesar y examinar la información obtenida de los proyectos de inversión; el manual contiene los objetivos alcance y herramientas de la consultoría de inversiones, en la parte de la ejecución de la consultoría destaca los programas de evaluación y el memorandum de planificación; la parte medular del manual radica en un diagnóstico financiero generando un informe final para los inversionistas.

#### Capítulo IV

Plantea las principales conclusiones y recomendaciones que, según criterio del grupo de trabajo, merecen destacarse y que su puesta en práctica posibilitaría a los pequeños y medianos despachos de auditoría - consultoría, superar en alguna, medida las limitantes detectadas.

## RESUMEN

El presente trabajo sobre Manual de Consultoría de Inversión, tiene su origen en la búsqueda de herramientas de apoyo técnico para que los pequeños y medianos despachos de auditoría - consultoría, considerado el sector vulnerable de la profesión, puedan afrontar las exigencias empresariales del momento, desarrollados bajo un ambiente de globalización que demanda eficiencia y alta competitividad.

El propósito principal, es el de Describir la naturaleza general de la actividad en particular, haciendo énfasis en la función que sirve y a los objetivos a lograr; hasta donde sea posible se analizará también cada actividad en términos de las etapas principales que conforman que conforman el proceso de la Consultoría de Inversiones. Finalmente, Proponer un documento de técnicas y procedimientos para desarrollar la consultoría de inversión en el sector privado que cumpla con la expectativa empresarial y con la normativa el ejercicio profesional

Para su desarrollo se ha utilizado la metodología basada en el paradigma Hipotético Deductivo Positivista, por adaptarse a la caracterización del trabajo efectuado. Para ello se complementó la base teórica existente sobre el tema con información de campo obtenida a través de cuestionarios y diálogos con los propietarios o socios de los pequeños y medianos despachos de auditoría y consultoría.

La metodología utilizada permitió obtener resultados que demuestran que los despachos encuestados en su mayoría no desarrollan la Consultoría de Inversiones y una parte mínima si la desarrollan, comprendiendo este último segmento tanto a pequeños como medianos despachos; es decir, su aplicación está en función de la acuciosidad de los responsables del despacho y no en función del tamaño del mismo. La investigación permitió evidenciar limitaciones que este sector posee y que dan la pauta para desarrollar investigaciones, como la presente, que proporcionan una guía



con lineamientos técnicos básicos para desarrollar el proceso de la Consultoría de Inversiones, capaz de adaptarse a todo tipo de empresa sin importar su tamaño y complejidad.

Los resultados de la investigación, evidencian la necesidad de que los Pequeños y Medianos Despachos de Auditoría sean dotados de herramientas de apoyo técnico; pero eso no basta para superar toda su problemática, ya que complementariamente es necesario desarrollar programas de educación continuada; Con estas actividades el sector estaría propenso a captar mayores segmentos del mercado de la profesión y alcanzar sustantivos niveles de crecimiento y desarrollo.

Considerando lo anterior el desarrollo de un Manual de Consultoría de Inversión se constituye en herramienta valiosa que puede contribuir a fortalecer la posición de los pequeños y medianos despachos de auditoría ante los procesos de cambios que viven las economías de los países.

## **CAPITULO II**

### **2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

#### **2.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **2.1.1. GENERAL.**

Analizar, evaluar y proponer un Manual que sirva de guía para el desarrollo de la Consultoría de Inversiones como servicio profesional a los niveles mas altos de la empresa privada, para responder con una visión innovadora a las demandas de servicios que plantean las empresas en la actualidad y que el profesional de la contaduría pública debe ofertar.

Conocer y diagnosticar mediante la investigación de campo sobre la actual función, organización y desarrollo profesional de la Consultoría de Inversiones

##### **2.1.2. ESPECÍFICOS.**

- a. Determinar el rol que debe desempeñar el Contador Público en la Consultoría de Inversiones como un ente de asesoría, y de asistencia al sector inversionista.

Describir la naturaleza general de la actividad en particular, haciendo énfasis en la función que sirve y a los objetivos a lograr; hasta donde sea posible se analizará también cada actividad en términos de las etapas principales que conforman que conforman al ciclo operativo. Finalmente, Proponer un documento de técnicas y procedimientos para desarrollar la consultoría de inversión en el sector privado que cumpla con la expectativa empresarial y con la normativa el ejercicio profesional

## **2.2. DEFINICIÓN DEL TIPO DE ESTUDIO**

La metodología utilizada fue la del paradigma Hipotético Deductivo, Positivista o Cuantitativo que permitió obtener respuesta a determinados fenómenos relacionados con este campo de estudio y es de los paradigmas más conocidos y utilizado en la comunidad científica.

Este permitió realizar la técnica de investigación de manera cuantitativa a partir de datos estadísticos obtenidos de herramientas de apoyo principalmente de cuestionarios y entrevistas. El tipo de estudio se realizó combinando el descriptivo y el analítico, mediante el cual se conoció el problema, se caracterizó y se efectuó el análisis de sus principales aspectos.

### **2.2.1. UNIDADES DE ANÁLISIS**

Las unidades de análisis tomadas en cuenta para desarrollar la investigación, están conformadas por los pequeños y medianos despachos de auditoría y consultoría constituidos legalmente como sociedades, de acuerdo a información obtenida en el Consejo de Vigilancia de la Contaduría Pública y Auditoría de El Salvador

## **2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **2.3.1. POBLACIÓN**

Según datos proporcionados por el Consejo de Vigilancia de la Contaduría Pública y Auditoría de El Salvador, el total de despachos de auditoría constituidos legalmente como sociedades ascendían a 97, estratificados de la manera siguiente:

Compañías	35
Y Asociados	39
Sociedades Anónimas	1
Sociedad Colectiva Mercantil	<u>22</u>
	<u>97</u>

Del total de despachos se estima que 10 de ellos se clasifican como grandes y 87 entre pequeños y medianos.

### 2.3.2. MUESTRA

La muestra poblacional examinada fue de 29 despachos de Auditoría y Consultoría, obtenida por medio de la fórmula siguiente:

$$M = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{(N-1)E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

En la cual:

M = Muestra a obtenerse al sustituir valores y efectuar las operaciones respectivas

Z = Valor crítico que corresponde a un coeficiente de confianza del 90%, donde Z es 1.64, de acuerdo al área bajo la curva normal

P = Proporción Poblacional que ofrece servicios de Consultoría de Inversión (20%)

Q = Proporción Poblacional que no ofrece Servicios de Consultoría de Inversión ( 80 % )

N = Total de pequeños y medianos despachos de auditoría 87

E = Error muestral (10%)

Sustituyendo Valores en fórmula:

$$M = \frac{(1.64)^2 (0.20) (0.80) (87)}{(87-1)(0.10)^2+(1.64)^2(0.20)(0.80)}$$

Desarrollando el resultado, se obtiene:

$$M = 29$$

De los enfoques básicos de muestreo estadístico, se utilizó el de muestreo por atributos debido a la caracterización del fenómeno estudiado. Además, la técnica de selección de

muestras condujo a utilizar el de muestreo aleatorio que permitió seleccionar cada uno de los despachos encuestados.

## **2.4. MÉTODOS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS.**

### **2.4.1. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA**

*La técnica documental:* sirvió para conocer los aspectos generales y específicos del tema, basados en los conocimientos y experiencias relacionadas a la Consultoría de Inversiones; los datos recolectados a través de esta técnica son el punto inicial de la investigación y es determinante para completar el trabajo de campo.

Lectura o investigación documental de libros, revistas, tesis, síntesis de seminarios, diccionarios y literatura que tenga relación con los diferentes tipos de Herramientas financieras - administrativas, especialmente aquellos que se refieran a la evaluación de proyectos de inversión y análisis financiero.

Sobre la base de esta fuente de información se pudo ampliar los conocimientos, conceptos y otros aspectos que tienen relación con el tema a desarrollar, a fin de concretizar resultados positivos.

### **2.4.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

La investigación bibliográfica se complementó con la investigación de campo, para determinar la aplicación de la Consultoría de Inversión en la empresa privada, la investigación se efectuó por medio de un cuestionario para los gerentes de servicio de los despachos de auditoría y consultoría sujetas de estudio. Se utilizó el método de investigación participativa con el objeto de que se complementen las relaciones entre investigadores e investigados proporcionándose un apoyo mutuo.

Para lograr el objetivo que se ha trazado fue necesario obtener información a través de consultas, encuestas y entrevistas estructuradas, dirigidas a personal de dirección y de asesoría, a efecto de visualizar mejor la realidad en el Proceso de la consultoría de inversiones y su adecuado control y administración.

## **2.5. TABULACION DE DATOS**

La información obtenida de cada cuestionario, se tabuló agrupando la cantidad de respuestas por cada pregunta tanto en el caso de las respuestas cerradas como de las abiertas, obteniendo de esa manera las frecuencias en términos absolutos y luego convirtiéndolas en términos relativos (porcentajes), posteriormente se elaboró un cuadro para cada una de ellas.

### **2.5.1. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

Una vez tabuladas las respuestas en sus cuadros correspondientes, se desarrolla la interpretación de las frecuencias absolutas y relativas establecidas por cada pregunta, considerando adicionalmente los comentarios expresados por los socios o representantes de los despachos de auditoría y consultoría, sobre los cuales se llevó a cabo la investigación.

## 2.6. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

### 2.6.1. ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

De una población total de 87 pequeños y medianos despachos que funcionan como sociedades legalizadas, la muestra poblacional estimada fue de 29 unidades (M=29); Considerando que la cantidad de preguntas incluidas en el cuestionario no era extensa, la clasificación y la tabulación de datos se efectuó en forma manual.

A continuación se presenta cada uno de los cuadros con sus preguntas, análisis e interpretación respectivos:

#### 1. ¿Cuántos años tiene de operar su despacho?

- Objetivo de la pregunta:

Conocer el grado de experiencia que por antigüedad, podrían tener los despachos

*Período de funcionamiento de los pequeños y medianos despachos de auditoría en El Salvador*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
De 0 A 3 años	2	7 %
De 3 A 5 años	2	7 %
De 5 A más años	25	86 %
TOTAL	29	100 %

- Análisis de los resultados:

Como puede observarse, los resultados obtenidos demuestran que del total de pequeños y medianos despachos encuestados, 25 de ellos equivalentes al 86% del total poseen experiencia considerable en la prestación de servicios ya que tienen 5 ó más años de permanecer en el mercado de la profesión, aunque ello no signifique que hayan alcanzado un desarrollo sustantivo. En porcentaje menor, 4 unidades equivalentes al 14% contestaron tener entre 0 a 5 años de permanecer en el mercado.

## 2. Según su criterio ¿Cómo considera el tamaño de su despacho?

- Objetivo de la pregunta:

Estratificar y Dimensionar el tamaño de los despachos de auditoría y consultoría existentes.

*Tamaño del despacho de auditoría*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Pequeño	19	65 %
Mediano	10	35 %
Grande	0	0 %
TOTAL	29	100 %

- Análisis de los resultados:

Según el cuadro anterior, los resultados obtenidos indican que del total de 29 despachos de auditoría y Consultoría encuestados 19 de ellos equivalentes al 65 %, se definieron como pequeños y 10 de ellos equivalentes al 35 %, como medianos.

Lo anterior evidencia la importancia de apoyar con investigación académica de esta naturaleza, ya que herramientas técnicas como la Consultoría de Inversiones les daría la posibilidad de mejorar la calidad y prestación de sus servicios logrando el crecimiento y desarrollo de sus unidades.



### 3. ¿A cuánto asciende el total de empleados de su despacho?

- Objetivo de la pregunta:

Estratificar y dimensionar el tamaño de los despachos de auditoría y Consultoría a través del número de empleados.

*Número de empleados que conforman el despacho*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Entre 2 Y 10 Empleados	23	79 %
Entre 11 Y 20 Empleados	6	21 %
Mas de 20 Empleados	0	0 %
TOTAL	29	100 %

- Análisis de los resultados:

En cuanto al número de los empleados de los pequeños y medianos despachos de auditoría, el cuadro demuestra que el 79 % de las unidades encuestadas (23 de 29) poseen, un máximo de 10 empleados, el 21 % (6 de 29), entre 11 y 20 empleados.

Lo anterior evidencia la necesidad de que este tipo de unidades optimicen el uso del personal a través de la eficiencia y eficacia para cumplir las programaciones de trabajo establecidos y satisfacer las demandas de sus clientes.

### 4. En términos porcentuales, ¿Cómo está estratificada su cartera de clientes?

- Objetivo de la pregunta:

Conocer la composición y el tamaño de la cartera de clientes de los despachos de auditoría y consultoría.

*Estratificación de la cartera de clientes*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	RELATIVA	ABSOLUTA
Cientes pequeños	12	40 %
Cientes medianos	13	46 %
Cientes grandes	4	14 %
TOTAL	29	100 %

- Análisis de los resultados:

En cuanto a la conformación de la cartera de clientes para los pequeños y medianos despachos se determinó calculando un porcentaje promedio de cada una de las categorías, indicando que del total de los despachos un promedio de 12 mantiene el 40 % de clientes pequeños, asimismo 13 despachos en promedio mantienen el 46 % de clientes medianos, la muestra se completa con 4 despachos en promedio que mantienen el 14 % de clientes grandes.

En sondeos para profundizar sobre estos resultados, se obtuvo que en la captación del 14% de clientes grandes, hay una tendencia a distribuirse equitativamente este porcentaje entre pequeños y medianos; es decir, la captación de clientes grandes no está únicamente en función del tamaño del despacho sino en la calidad del trabajo y la habilidad para incursionar en el sector de la gran empresa.

##### **5. De acuerdo a la actividad económica, en términos porcentuales, ¿Cómo clasifica su cartera de clientes?**

- Objetivo de la pregunta:

Estratificar la cartera de clientes de acuerdo al sector económico a que pertenecen

*Estratificación de cartera de clientes según actividad económica*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Banca	0	10 %
Comercio	14	48 %
Industria	5	20 %
Agropecuaria	1	4 %
Otros	9	27 %
TOTAL	29	100 %

- Análisis de los resultados

Con relación a la clasificación de la cartera de clientes según su actividad económica, se observa que existen tres sectores principales que demandan servicio de pequeños y

medianos despachos de auditoría y consultoría, siendo el primero el sector comercio que representa en promedio el 48 % lo cual indica que la experiencia que se posee sobre este sector es muy significativa; el segundo lugar lo ocupa la categoría de otros que incluye servicios, a ONG'S entre otros, que alcanza un promedio del 27 %, los clientes del sector industria ocupan el tercer lugar con un promedio del 20 %.

Además, los datos reflejan que la relación con actividades como la banca y agropecuarias es mínima; por lo que se hace importante brindar el apoyo adecuado a las unidades en estudio para mejorar su incidencia en estas ramas del mercado de la profesión. Proporcionarles instrumentos de apoyo técnico (como el presente), contribuirá con ese propósito.

#### **6. Dentro de los servicios que oferta su despacho ¿Cuáles poseen mayor demanda?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer la diversificación de servicios y localizar cuales son los mayormente demandados.

*Principales servicios demandados*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Auditoría	11	36 %
Impuestos	6	22 %
Contabilidad	9	32 %
Consultoría	3	10 %
TOTAL	29	100 %

- Análisis de los resultados

En lo que se refiere a los principales servicios que los clientes demandan de los pequeños y medianos despachos de auditoría y consultoría, se obtuvo que los más significativos son Auditoría con 36% en promedio, servicios contables con 32% en promedio y el área de impuestos con 22% en promedio, constituyéndose estos tres servicios en los más importantes, ya que suman el 90% del total y significan los ejes

principales del quehacer de estas unidades de servicios. Muy distantes de los servicios anteriores se coloca el de Consultoría con el 10% en promedio del total.

Los resultados son normales respecto a los servicios tradicionales que brindan los pequeños y medianos despachos de auditoría, sin embargo es necesario incorporar otros servicios que estén acordes a las exigencias de la época entre los que destaca la Consultoría de Inversión.

**7. Ante los cambios en la demanda de servicios de la época, ¿Cuál es la alternativa de competitividad que su Despacho considera más viable?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer las alternativas existentes que los despachos consideran ante los cambios en la demanda de servicios.

*Alternativas de competitividad para despachos de auditoría y consultoría*

CATEGORIAS	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Efectuar alianzas estratégicas con otros despachos	6	21 %
Contratación de especialistas	4	14 %
Apalancamiento financiero	0	0 %
Capacitación permanente al personal técnico	19	65 %
otros	0	0 %
<b>TOTALES</b>	<b>29</b>	<b>100 %</b>

- Análisis de los resultados

Respecto a la alternativa que los pequeños y medianos despachos encuestados consideran más viable para ser competitivas 19 unidades equivalentes al 65% del total respondieron que la alternativa es la capacitación permanente al personal técnico, pues contarían con un recurso humano cualificado que respondería a las necesidades de las respectivas unidades. En cuanto a otras opciones, 6 unidades equivalentes al 21% del total consideran que el desarrollo de alianzas estratégicas les permitirá ser competitivos, especialmente frente a los grandes despachos de auditoría; En tercer

lugar 4 unidades equivalentes al 14% consideran que la alternativa más viable sería la contratación de especialistas.

En síntesis, la mayoría de despachos encuestados (86% del total), consideran que con la capacitación permanente y las alianzas estratégicas sus unidades de servicio se fortalecerían y se evitaría drenar recursos a través de la subcontratación de otros servicios a través de especialistas.

### **8. ¿ Ha Trabajado su despacho en el área de Consultoría de inversión?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer la cuantía de los despachos y en que medida desarrollan este tipo de consultoría.

*Desarrollo de Consultoría de Inversión*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Sí	6	21 %
No	23	79 %
TOTALES	29	100 %

- Análisis de los resultados

En cuanto al desarrollo de la Consultoría de Inversión por parte de los pequeños y medianos despachos un total de 23 unidades equivalente al 79% del total respondió que no la desarrollan y únicamente 6 unidades equivalentes al 21% del total contestaron afirmativamente. En preguntas exploratorias con quienes desarrollan este tipo de Consultoría, acerca de como han adquirido esos conocimientos, afirmaron haberlos obtenido al involucrarse en los distintos eventos nacionales y regionales de la profesión que se desarrollan y que les ha permitido mantener una actualización de conocimientos para ofertar este tipo de servicios, además de estar incorporados a asociaciones profesionales de contadores públicos.

### 9. Si su respuesta a la pregunta anterior es “No”, ¿Porqué no la desarrolla?

- Objetivo de la pregunta:

Indagar sobre las razones por la que no es desarrollada la Consultoría de inversiones por algunos despachos, así como indagar el grado de conocimientos de la misma.

*Causas para no desarrollar la Auditoría Integral*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Desconocimiento de la Consultoría de Inversiones.	10	44 %
No posee Los recursos necesarios	7	30 %
Otros	6	26 %
TOTALES	23	100 %

- Análisis de los resultados

Según el cuadro, del total de encuestados, 23 contestaron que no desarrollan la Consultoría de Inversiones, al profundizar sobre tal situación, el cuadro anterior demuestra las causas porqué no desarrollan este tipo de Consultoría; 10 unidades equivalentes al 44% del total afirmaron no desarrollarla debido al desconocimiento de la consultoría de inversiones, 7 unidades equivalentes al 30% respondieron no poseer los recursos necesarios para su desarrollo y 6 unidades equivalentes al 26% contestaron que no la desarrollaban por otros motivos.

De los resultados obtenidos, se evidencia la necesidad de dar a conocer las ventajas que los pequeños y medianos despachos que pueden obtener al desarrollar la Consultoría de Inversión, asociado a poseer los recursos necesarios para su implementación.

**10. ¿ En su firma de consultoría, existe una unidad especializada en materia de Inversión?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer si la estructura organizativa de los despachos, considera la unidad de consultoría de inversiones

*Unidad de Consultoría de Inversión*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	2	33
No	4	67
TOTAL	6	100

- Análisis de los resultados

Un 67% de los despachos que prestan el servicio de consultoría de inversión no contempla en su estructura organizativa el servicio al área de inversiones

**11. ¿ En el proceso de la consultoría son desarrolladas las etapas de: Planificación, diagnóstico, evaluación y presentación del informe final, sobre los resultados de los estudios que desarrolla su firma consultora?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer el tipo de metodología que se desarrolla en los despachos de consultoría.

*Enfoque de planificación de Consultoría de Inversiones*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si		
No	6	100 %
TOTALES	6	100 %

- Análisis de los resultados

En todos los despachos se desarrolla en alguna medida el proceso de planificación de la Consultoría de inversiones.

**12. Si su respuesta a la pregunta anterior es “sí”, ¿Cómo desarrolla la planificación de la consultoría de inversiones en su despacho?**

- Objetivo de la pregunta:

Enfoque de planificación de Auditoría Integral desarrollado

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Efectuando visitas de campo y desarrollando programas para la verificación de aspectos legales, administrativos y de control financieros, así como otros aspectos específicos importantes.	6	100 %
TOTALES	6	100 %

- Análisis de los resultados

Al analizar el cuadro, demuestra que del total de despachos encuestados, 6 pequeños y medianos despachos contestaron que desarrollan la Consultoría de Inversiones, en cuanto a cómo la desarrollan, las 6 unidades equivalentes al 100% de los que contestaron afirmativamente coinciden que la planificación de este tipo de Consultoría la desarrollan con base a los lineamientos que han dado a conocer los investigadores latinoamericanos; es decir, efectuando visitas de campo y verificando aspectos legales y de control financiero. y otros aspectos que se consideren importantes para cada empresa estudiada.



### 13. ¿Cuál es el soporte técnico en que basa la planificación de la Consultoría de Inversión?

- Objetivo de la pregunta:

Indagar sobre las bases técnicas utilizadas por los despachos para soportar la planificación de la consultoría de Inversión.

*Soporte técnico para planificar la Auditoría Integral*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Uso de normativa internacionales de Auditoría. Revisión analítica Análisis de entorno interno y externo (Análisis de factores) Exámenes operacionales y administrativos	6	100 %
TOTALES	6	100 %

- Análisis de los resultados

A la pregunta sobre el soporte técnico empleado para planificar la Auditoría Integral, 6 unidades equivalentes al 100% de los que contestaron aplicar este tipo de auditoría, respondieron que la basan en el uso de Normativas Internacionales, Nacionales y el análisis del entorno interno y externo, que les permite poseer el soporte técnico y el panorama de cada área sobre la que se desarrolla el trabajo.

Además, es completada con la aplicación del enfoque emanado de investigadores suramericanos, el cual es aplicable y adaptable a la realidad salvadoreña

**14. ¿ Ha tenido dificultades en el desarrollo de las consultorías de inversión, en el campo de aplicación Normal?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer la existencia de dificultades en el desarrollo normal del proceso de la consultoría de inversión

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
No	1	17%
Si	5	83%
TOTAL	6	100%

- Análisis de los resultados

Un 83% de los despachos manifiesta haber tenido alguna dificultad en el proceso de la consultoría

**15. ¿Cuenta su despacho con un programa de capacitación permanente?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer la existencia de políticas de capacitación el personal

*Políticas de capacitación y promoción del personal técnico*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Sí	27	93 %
No	2	7 %
TOTAL	29	100 %

- Análisis de los resultados

Las respuestas que presenta, evidencia que del total de pequeños y medianos despachos de auditoría encuestados, 27 unidades equivalentes al 93% del total contestaron que sus despachos tienen como política capacitar a su personal técnico. Con ello se demuestra que la capacitación y promoción al personal se constituye en un eje fundamental para preparar de mejor manera al recurso humano técnico de que

disponen. Por otra parte, únicamente 2 unidades encuestadas equivalentes al 7% del total, respondieron no poseer esa política.

### 16. ¿En que áreas capacita a su personal técnico?

- Objetivo de la pregunta:

Conocer la importancia y el enfoque que se da a la capacitación del personal de los despachos.

*Áreas de capacitación técnica*

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Auditoría	7	25 %
Impuestos	8	28 %
Computación	1	3 %
Leyes afines	3	13 %
Contabilidad	7	23 %
Relaciones Humanas	2	6 %
Economía	1	2 %
<b>TOTALES</b>	<b>29</b>	<b>100 %</b>

- Análisis de los resultados

En cuanto a las áreas que los pequeños y medianos despachos capacitan a su personal técnico, se obtuvo un total de 7 áreas en las que se capacita al personal, sobresaliendo Impuestos con 8 unidades en promedio equivalentes al 28%, Auditoría con 7 unidades equivalentes al 25% y contabilidad con 7 unidades equivalentes al 23%; en total las tres áreas suman el 76%. Las restantes 7 unidades de la muestra equivalentes al 24% capacitan áreas como de Leyes relacionadas 13%, Computación 3%, Relaciones Humanas 6% y Economía 2%, tal como se observa, los pequeños y medianos despachos de auditoría capacitan en áreas de trabajo mayormente demandadas por sus clientes.

**17. ¿ Usted como consultor de inversiones ha aplicado alguna clase de procedimientos que respalden el desarrollo de la consultoría?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer el grado de aplicación de procedimientos específicos para el desarrollo de la Consultoría.

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	4	67%
No	2	33%
TOTAL	6	100%

- Análisis de los resultados

Un 67% de los despachos encuestados manifiesta haber utilizado procedimientos para el desarrollo de la consultoría, no obstante no se menciona la efectividad de éstos.

**18. ¿ En el desarrollo de la consultoría de inversiones un una empresa que lo contrata, aplica algún tipo de guía o manual que sirva de referencia a casos específicos que estén relacionados a la evaluación de proyectos de inversión?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer el grado de uso y aplicación de manuales específicos para el desarrollo de la Consultoría de inversiones.

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	4	67%
No	2	33%
TOTAL	6	100%

- Análisis de los resultados

Un 67% de los despachos encuestados manifiesta haber utilizado Manual o guía para el desarrollo de la consultoría de inversión, no obstante no se menciona la efectividad de éstos.

**19. ¿ Considera usted necesario la uniformidad de los procesos de consultoría de inversión que son aplicados en las empresas que lo contratan?**

- Objetivo de la pregunta:

Constatar la necesidad de procedimientos uniformes para el desarrollo de la consultoría

CATEGORIA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	27	93%
No	2	7%
TOTAL	29	100%

- Análisis de los resultados:

Los resultados presentados en el cuadro anterior confirman la necesidad de uniformar los procedimientos para el desarrollo de la consultoría de inversiones

**20. ¿ Considera usted que la elaboración de un manual de Consultoría de Inversión sería fundamental para el desarrollo de los servicios que el profesional presta a las empresas?**

- Objetivo de la pregunta:

Conocer la importancia y el grado de utilidad que se da al manual de Consultoría

*Utilidad del documento para planificar la Auditoría Integral*

CATEGORIAS	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Sí	27	93%
No	0	0%
No Aplica	2	7%
TOTALES	29	100%

- Análisis de los resultados

En cuanto a la utilidad del trabajo que se desarrolla dando a conocer lineamientos sobre el desarrollo de la Consultoría de inversiones; del total de encuestados, 27 unidades equivalentes al 93% del total contestó que sí les sería de utilidad a su despacho un

documento de esta naturaleza, ya que contarían con una herramienta valiosa para planificar este tipo de auditoría, reduciendo sus costos. Por otra parte, 2 unidades equivalentes al 7% del total respondieron que no aplicaban.

Con lo anterior se destaca la importancia del trabajo para los pequeños y medianos despachos de auditoría, en la búsqueda de opciones de competitividad.

## **2.7. DIAGNÓSTICO**

Basándose en los resultados obtenidos de las preguntas relacionadas, se ha establecido que la mayoría de despachos encuestados tienen más de cinco años de estar en el medio, lo cual indica que poseen cierta experiencia para seguir operando en el mercado de la profesión contable, asimismo se visualiza que del total de los despachos, prevalecen los pequeños, que poseen de dos a diez empleados; ante esto es importante que los pequeños y medianos despachos deben aplicar medidas, en lo técnico y en sus estructuras organizativas para mejorar sus servicios al cliente que normalmente son servicios tradicionales como auditoría, contabilidad e impuestos y también deben considerar el ofertar nuevos servicios como la Auditoría Integral.

### **2.7.1. Aplicación de políticas de capacitación para el personal técnico**

Se observa, que la mayoría de los despachos encuestados respondió que sí poseen como política la capacitación y promoción para su personal técnico, pues consideran que es una opción positiva que les permite satisfacer las demandas del cliente y actualizar sus conocimientos. En cuanto a las áreas en que se capacita al personal, la frecuencia con mayor respuesta fue el área del Impuestos, pero con la aclaración de que las áreas de auditoría y contabilidad, también ocupa un lugar privilegiado, evidenciándose la falta de capacitación en áreas innovadoras como la Consultoría de Inversiones; sin embargo, con ello, los pequeños y medianos despachos de auditoría pretenden satisfacer adecuadamente a su cartera de clientes y mantenerse en el mercado de la profesión.

### **2.7.2. Aplicación de Consultoría de Inversiones.**

Los pequeños y medianos despachos de Auditoría y Consultoría encuestados, consideran que la consultoría de inversiones les generarían mejores beneficios económicos en la demanda de sus servicios. En síntesis hay una evidente mayoría que considera que el servicio de Consultoría de inversión sería muy provechosa para su despacho, y los que respondieron negativamente basaron su respuestas en el desconocimiento de este tipo de Consultoría.

La mayoría de los despachos encuestados contestaron que no desarrollan la Consultoría de Inversión, el resto afirmó que no la aplica por desconocimiento de este tipo de Servicio. Lo anterior demuestra, que a pesar que el mayor porcentaje de pequeños y medianos despachos encuestados no desarrollan la Consultoría de Inversión, sí consideran que aplicarla sería favorable a sus respectivas despachos.

### **2.7.3. Enfoque de la Planificación de la Consultoría de Inversión y Soporte Técnico Aplicado por los Pequeños y Medianos Despachos.**

Este tipo de Consultoría se desarrolla realizando visitas de campo exploratorias y con esa información elaboran los programas para cada área específica que constituye la Consultoría.

En síntesis, los pequeños y medianos despachos que desarrollan la Consultoría de Inversión la realizan, con alcance a las áreas estratégicas de las empresas como Finanzas, Administración, y otros aspectos considerados importantes; el soporte técnico son las normativas internacionales generalmente aceptadas debido a que la Consultoría de Inversión no posee, a la fecha actual, su propio marco normativo de general aceptación, únicamente se limita a enumerar Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas basadas en principios éticos<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> IV CONVENCION NACIONAL DE CONTADORES, Código de Etica Profesional, (Propuesta), El Salvador, 1996, pág. 6.

#### **2.7.4. Beneficios a obtener al ofertar servicios de Consultoría de Inversión**

El resultado obtenido evidencia que los pequeños y medianos despachos de auditoría urgen de herramientas que les permitan alcanzar niveles de crecimiento y desarrollarse en un ambiente cada vez más competitivo.

Los despachos encuestados, consideran que con la aplicación de la Consultoría de Inversiones; obtendrían mejores resultados tanto económico como incremento en su cartera de clientes, argumentando que la limitante que percibe es que el cliente lo ve en función del costo en honorarios y no por los beneficios que obtendría su ente para el mediano y largo plazo, ven positivamente que un documento conteniendo lineamientos sobre el desarrollo de proceso de la Consultoría, les sería útil a los pequeños y medianos despachos de auditoría para afrontar los cambios de la época.

Este tipo de despachos, si realizan los ajustes necesarios a través de una capacitación permanente a su personal técnico, pueden permitirles afrontar de mejor manera el proceso de globalización y ser competitivos.

#### **2.8. Diagnóstico sobre el desarrollo de la Consultoría de Inversión por los pequeños y medianos despachos de auditoría y consultoría.**

##### **2.8.1. Ventajas**

El porcentaje mayor de las unidades encuestadas poseen experiencia en el campo de la profesión contable, especialmente dedicados a áreas tradicionales como Impuestos, Auditoría y Contabilidad.

Las empresas a quienes proporcionan sus servicios son variadas, tanto en tamaño como en actividad económica;

En las unidades encuestadas, hay un consenso generalizado en cuanto a cualificar permanentemente al recurso humano que poseen, a través de capacitarlo y promocionarlo adecuadamente; esto es importante debido a que los pequeños y



medianos despachos tienen que optimizar el uso del recurso humano limitado que poseen, debido a que es uno de los elementos básicos con que cuentan estas unidades de servicio en la búsqueda de competitividad.

### **2.8.2. Limitaciones**

Los pequeños y medianos despachos de auditoría, debido a su dispersión, no poseen la estructura organizativa adecuada para afrontar a los grandes despachos de auditoría que en alianzas con firmas internacionales, acaparan los mayores segmentos del mercado de la profesión.

La experiencia acumulada en el medio (5 años o más), no ha bastado para alcanzar niveles de crecimiento significativo, manteniendo igual el tamaño de sus despachos, en la mayoría de casos se mantienen como pequeños.

El mayor número de unidades no posee los conocimientos actualizados que les permita la aplicación de la Consultoría de Inversión; que representa opción real para la generación de mayor valor agregado e inserción al proceso de cambios que viven las economías.

### **2.8.3. Síntesis**

Urge el desarrollo de herramientas de apoyo para el sector de pequeños y medianos despachos de auditoría y consultoría, debido a que es un sector vulnerable de ser afectado por los cambios que se dan en el ámbito internacional y que repercuten en el ámbito nacional.

La oferta de servicios de consultoría de inversión para los pequeños y medianos despachos, que comprende el presente trabajo, se constituye en parte fundamental de las opciones que estas unidades de servicio necesitan para lograr un mayor desarrollo y competitividad.

## **CAPITULO III**

### **3. MANUAL DE CONSULTORÍA EN EL ÁREA DE INVERSIONES.**

#### **3.1 COMPONENTES DEL MANUAL DE CONSULTORIA DE INVERSIONES**

##### **3.1.1 ALCANCE DEL DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIONES.**

El alcance de la Consultoría, con respecto a la función de evaluación financiera en cualquier tipo de institución que se labore, debe ordenar su trabajo en coherencia con las demás funciones de la empresa (producción, ventas, personal, etc.); y poder integrar todas las funciones de la empresa como un todo o mejor dicho como una sola unidad económica. Como elementos a considerar en el alcance se tienen lo siguiente:

- a. Planes y presupuestos de operaciones financieras, así como un programa de estudios y demás informes relativos al manejo del dinero de la entidad.
- b. La solvencia económica para medir y evaluar la gestión financiera.
- c. Los flujos de caja y recursos a corto plazo para hacer frente a las obligaciones que se han contraído a corto plazo.
- d. Los activos necesarios para alcanzar los fines de la empresa.
- e. La información relacionada con el medio ambiente económico nacional e internacional que permitan tomar decisiones que puedan afectar la empresa.
- f. Los Estados Financieros e informes que sirvan para analizar y controlar las actividades que realiza la empresa dentro del mercado interno o externo y determinar el financiamiento que se requiera para ello.
- g. La composición del activo de manera que estén en proporción de alcanzar los mejores niveles de rendimiento.
- h. Los resultados de los análisis hechos para tomar las medidas correctivas con los ejecutivos de la empresa.

- i. Los Estados Financieros Pro forma para su correspondiente estudio y diseño de estrategias a seguir.
- j. Plan estratégico del destino de los financiamientos obtenidos.
- k. Presupuestos que se manejan en la empresa:
  - i. Compras.
  - ii. Efectivo.
  - iii. Ventas.
  - iv. Producción.
  - v. Materias Primas y Mano de Obra.
  - vi. Gastos de Operación.
- l. Distribución de fondos a través de flujos de caja.
  - i. Las inversiones de la empresa.
  - ii. Dirigir la concesión de créditos y cobros a corto, mediano y largo plazo.

### **3.1.2 OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN**

#### **Objetivos:**

- a. Verificar la factibilidad del cumplimiento de metas que se pretenden alcanzar y que han sido estimadas en términos monetarios o unidades físicas, por ejemplo volúmenes de ventas, utilidades, márgenes de ganancia, etc.
- b. Verificación de la eficiencia y adecuación de los presupuestos existentes en la empresa.
- c. Conocer el origen y destino del recurso monetario, así como prever el mejoramiento del manejo de éste y, determinar hasta que punto se está logrando los objetivos en cuanto a ingresos, rendimientos de la inversión y utilidades.

### 3.1.3 HERRAMIENTAS DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN.

- a. **La Contabilidad Financiera:** Se ocupa de registrar todos los eventos económicos que ocurren en la empresa y presentar sus resultados mediante Estados Financieros.
- b. **Análisis Financiero:** Es el proceso que permite medir y comparar los diversos elementos que integran los principales estados financieros de una empresa, para hacer evaluaciones y tomar decisiones de carácter financiero. Con el objeto de medir los cambios en un sólo período se utiliza el análisis vertical. Para realizar este análisis se emplean dos procedimientos:
  - i. *Porcentajes Integrales:* Consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el Activo Total.
  - ii. *Razones Simples:* Este procedimiento permite obtener un número ilimitado de indicadores que sirven para determinar ampliamente la situación económica y financiera de una empresa.
- c. **Los Presupuestos:** Son estimaciones anticipadas expresadas en términos monetarios o no monetarios de resultados en el tiempo y espacio de las operaciones de una empresa. Los presupuestos los podemos clasificar se la siguiente forma:

*Operativos:* Son una formulación sobre las estimaciones de todos los gastos e ingresos en que incurrirá la empresa para conformar su estructura productiva y comercial.

- i. De Ventas.
- ii. De Compras.
- iii. De Gastos Operativos.

*Financieros:* Son los que demuestran la situación financiera futura y los cambios en la posición financiera, resultante como consecuencia, al realizar operaciones previstas

en los presupuestos operativos, dentro de éstos tenemos:

- i. De Efectivo.
- ii. De Capital.
- iii. De Resultados.

### **3.2 TÉRMINOS DE LA CONTRATACIÓN Y CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA**

La planificación de la Consultoría de Inversiones, deberá ser desarrollada por el Contador Público (Consultor) responsable designado por el pequeño o mediano despacho en función de su estructura organizativa y el dominio de la(s) especialidad(es) demandadas por la empresa que requiere el servicio.

#### **3.2.1 ESTABLECIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DEL CONTRATO DE CONSULTORÍA DE INVERSIONES**

Para definir los términos del contrato de Consultoría de Inversiones, el Consultor deberá reunirse con los inversionistas, empresas o sus ejecutivos que los representan, para tratar aspectos relacionados a la cobertura del servicio de Consultoría; además deberá ejecutar un reconocimiento por las instalaciones de la empresa que será objeto de estudio, oficinas, producción, salas de venta y deberá entrevistar preliminarmente a funcionarios y empleados para interpretar de mejor forma las necesidades de los inversionistas.

En esta parte deberá considerar la Consultoría como el eje central del contrato y las responsabilidades que de ella se derivan plasmados en informes relativos a la evaluación del proyecto un su conjunto, estudio financiero, estudio económico - empresarial.

Los acuerdos a que se llegue entre el Consultor y el cliente deberán quedar resumidos en una carta compromiso cuyo cuerpo principal deberá contener:

- a. Fecha
- b. Ejecutivo al cual va dirigida
- c. Dirección
- d. Saludo

- e. Descripción de los compromisos adquiridos por el consultor.
- f. Identificación de los componentes importantes de la evaluación y descripción del alcance del trabajo.
- g. Definición de las responsabilidades de la Consultoría así: Proporcionar un informe que permita conocer el conjunto de antecedentes que servirán para evaluar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas que presenta la asignación de recursos, asegurando una acertada toma de decisiones y disminuir el riesgo de fracaso al decidir sobre la ejecución del proyecto.
- i. Acuerdo Sobre Honorarios
- j. Limitaciones Inherentes al servicio

### **3.3 ANÁLISIS Y EVALUACIÓN ECONÓMICA – ADMINISTRATIVA**

#### **3.3.1 CONOCIMIENTO DEL TIPO DE EMPRESA**

Para el desarrollo de la Consultoría de inversión se hace necesario que el Consultor en el proceso de planificación obtenga un conocimiento detallado y sistemático de la empresa que será sujeto de estudio, sobre su medio ambiente exterior y su estructura interna el cual le permitirá:

- a. Identificar las áreas sujetas a estudio
- b. Valoración de lo racional de los representantes del dueño o la dirección del negocio
- c. Identificar las leyes externas que lo afectan así como las leyes internas que lo regulan
- d. Identificar y evaluar la gestión del negocio y de los cuerpos directivos

#### **3.3.2 OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN DE LA EMPRESA**

Deberá contener al menos, los siguientes aspectos:

##### **Entorno Macroeconómico**

Considera las condiciones económicas en general las cuales afectan o pueden afectar la empresa tal como la disponibilidad del medio circulante, las tasas de interés activas y pasivas, la inflación, las medidas impositivas o políticas fiscales.

Este efecto se manifiesta en:

- Obtención de volúmenes de venta proyectados
- Obtención de márgenes de utilidades sobre ventas proyectados
- Capacidad para obtener financiamiento o renovación de líneas existentes
- Las posibilidades viables financieras del cliente y sus proveedores

### **Entorno Político Existente**

Ubica el ambiente político existente; ello orientará para decidir sobre:

- a. La razonabilidad de las inversiones en el tiempo debido y riesgos mínimos de pérdida
- b. Posibilidades de capitalización o distribución de utilidades
- c. Incrementos de la capacidad productiva.
- d. Aumento en los canales de comercialización, etc.

### **Análisis de las Tendencias Estadísticas del Sector donde está Ubicada la Empresa**

El análisis estadístico coordinado con el análisis de ventaja comparativas y ventajas competitivas impulsan los cambios de la competencia al igual que los cambios tecnológicos y de las industrias de punta.

- a. Nuevos productos o servicios con criterios de calidad total
- b. Nuevas plantas productivas
- c. Métodos tradicionales de producción

Las limitaciones inherentes o incapacidad para efectuar estos cambios, sea por políticas laborales, gubernamentales, etc. afecta grandemente la capacidad de la empresa para continuar con su negocio. El incremento en la competencia lo afectará en sus precios de venta, sus costos y salarios Pagados.

### **Análisis de la Oferta Laboral**

- a. Determinar la oferta de mano de obra calificada y no calificada la cual puede ser utilizada por la empresa.

- b. La absorción del recurso humano estará en función del incremento en la demanda efectiva de los bienes o servicios de la empresa.
- c. Apertura de nuevas líneas de crédito para el sector.

### **Diversificación de las Ventas o Servicios del Negocio**

- a. Las materias primas o servicios contratados
- b. Naturaleza de los proveedores
- c. Nuevas plantas o equipos
- d. Personal especializado necesario
- e. La naturaleza de los clientes

### **3.4 CONOCIMIENTO BÁSICO QUE AFECTA LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA**

Para obtener este conocimiento se agrupan los ciclos de operaciones de la empresa cada uno de ellos contiene los aspectos que el Consultor tiene que conocer y que le ayudarán para planificar el enfoque de la Consultoría de Inversión en la parte financiera.

#### **VENTAS / CUENTAS POR COBRAR / COBRANZAS**

- a. Naturaleza de productos o servicios
- b. Tipos de clientes atendidos
- c. Condiciones de mercado
- d. Métodos de distribución y comercialización
- e. Tipos de contratos de venta
- f. Ventas en consignación
- g. Ingreso por operaciones de arrendamiento financiero(leasing)
- h. Contratos de largo plazo
- i. Compromisos de venta a término
- j. Servicios posteriores a la venta – garantías
- k. Cuentas a cobrar endosadas, descontadas y aseguradas



**COMPRAS / CUENTAS POR PAGAR / PAGOS**

- a. Naturaleza de las compras
- b. Métodos de pago
- c. Disponibilidad de suministros
- d. Compromisos de compra a término

**SUELDOS Y JORNALES / BENEFICIOS A EMPLEADOS**

- a. Intensidad laboral
- b. Personal especializado
- c. Alta rotación de personal
- d. Frecuentes disputas laborales
- e. Personal disperso
- f. Bases para el cálculo de remuneraciones
- g. Características del plan de pensiones
- h. Negocio en expansión o disminución
- i. Legislación laboral

**EXISTENCIAS / COSTO DE PRODUCCIÓN**

- a. Características del producto
- b. Declinación en la economía industrial o empresa
- c. Interrupciones de la producción
- d. Mercados competitivos
- e. Existencias ubicadas en lugares distantes o en poder de terceros
- f. Existencias adquiridas a compañías vinculadas
- g. Precios de compra fluctuantes
- h. Tipos de contratos de compra
- i. Subcontratación
- j. Políticas de fabricación

**ACTIVO FIJO / DEPRECIACIÓN**

- a. Industrias de capital intensivo
- b. Cambio tecnológico
- c. Bienes utilizados por debajo de su capacidad máxima
- d. Condiciones generales y antigüedad de la planta y equipos
- e. Ubicación de los bienes
- f. Bienes adquiridos a empresas vinculadas

**TESORERÍA**

- a. Método de financiación
- b. Identidad de los accionistas
- c. Uso del excedente de fondos
- d. Propósito de poseer inversiones
- e. Contratos de futuro en moneda extranjera

**3.5 EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN**

Esta fase es la parte más dinámica del proceso y es ejecutada cuando el Consultor responsable ha obtenido pleno conocimiento de la empresa o proyecto en estudio tanto interno como externo, que le permite definir la estrategia de Consultoría a ejecutar.

**3.5.1 IDENTIFICACIÓN DE LOS COMPONENTES LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN**

Es sumamente importante para la Consultoría identificar y documentar los componentes importantes de la empresa; este procedimiento conduce a concentrar el esfuerzo hacia aquellos aspectos sumamente importantes y significativos y que, además, permitirá un ahorro sustancial de tiempo en su ejecución.

Uno de los procedimientos para poder llevar a cabo la determinación de componentes importantes es entrevistando a altos funcionarios de la empresa y empleados que utilizan puestos claves dentro de la organización, este es un método ágil para obtener la información. Producto de investigaciones en esta área los siguientes aspectos deben ser

considerados como componentes importantes a ser documentados para fines de Consultoría de Inversión:

Describir los Sigüientes Componentes Importantes:

### **Control Financiero**

- a. Políticas Administrativas y Métodos Contables
  - Componentes de los estados financieros y presupuestos
- b. Diferentes tipos de operaciones
  - Operaciones individualmente significativas
  - Hechos individualmente significativos

### **Sistema Comercial**

- a. Estrategia comercial
- b. Políticas de precios
- c. Función publicitaria
- d. Análisis de ventas

### **Sistema Financiero**

- a. Capital de trabajo
- b. Inversiones
- c. Planificación financiera

### **Sistema de Producción**

- a. Programación de la producción
- b. Control de calidad
- c. Control de inventarios
- d. Productividad técnica y económica
- e. Diseño y desarrollo

**Recurso Humano**

- a. Productividad
- b. Clima laboral
- c. Política de promociones e incentivos
- d. Políticas de selección, contratación e inducción de personal
- e. Distribución de tareas y puesto de trabajo

**Sistema Administrativo**

- a. Proyectos y programas
- b. Procesamiento de datos

**3.5.2 Obligaciones Mercantiles y Tributarias**

- a. Leyes mercantiles aplicables
- b. Leyes tributarias aplicables
- c. Leyes cambiarias o aduanales aplicables
- d. Leyes ambientales
- e. Reglamentación laboral

Obtenidos los componentes importantes de la empresa para fines de Evaluación, se interrelacionan, se asigna un objetivo de Consultoría a satisfacer y posteriormente se determina el tipo de estudio a desarrollar.

**Resumen de Objetivos Asignados a cada Componente de la Consultoría de Inversión.**

Para la mejor identificación de los objetivos de la Consultoría de Inversión, éstos se presentan detallados por cada componente que integran este tipo de Consultoría. Con ello, el Consultor define hacia donde orientarán el trabajo.

**Resumen de los Componentes de Gestión Administrativa - Financiera**

- a. Determinar lo adecuado de la organización de la entidad
- b. Verificar la existencia de objetivos y planes coherentes y realistas

- c. Vigilar la existencia de políticas adecuadas y el cumplimiento de las mismas
- d. Comprobar la confiabilidad de la información y de los controles establecidos
- e. Verificar la existencia de métodos o procedimientos adecuados de operaciones y eficiencia de los mismos.
- f. Comprobar la utilización adecuada de los recursos

### **Resumen de los Componentes sobre Cumplimiento de Obligaciones Mercantiles y Tributarias**

- a. Verificar las regulaciones legales y asegurar que los procedimientos de operación estén diseñados para cumplir con estas regulaciones
- b. Determinar que existan asesores legales para auxiliar la vigilancia de los requisitos legales de la empresa
- c. Determinar un compendio actualizado de las leyes importantes que la empresa tenga que cumplir dentro de su sector
- d. Evaluar y concluir sobre el cumplimiento de normas de conducta empresarial

El mayor esfuerzo será identificar objetivos de alto riesgo con el fin de darles la atención requerida, en la evaluación los objetivos de bajo riesgo pueden indicar áreas en las que se pueda limitar el alcance del trabajo y utilizar mejor los recursos asignados para a evaluación del proyecto.

La estimación del riesgo es subjetiva por lo tanto el establecimiento de los riesgos para cada objetivo dependerá de:

- a. La estimación global del riesgo de la empresa en evaluación
- b. La evaluación del riesgo para cada componente en particular

### **Programas de Evaluación de Consultoría de Inversión**

El paso final que acumula los procesos antes indicados es la preparación del programa de trabajo de Consultoría de Inversión; su preparación lleva varios propósitos:

- a. Especifica detalladamente el trabajo planeado

- b. Facilita que el socio o gerente del despacho de Consultoría examine la naturaleza extensión y oportunidad del trabajo, antes de ejecutarlo.
- c. Ayuda al equipo de trabajo de Consultoría a comprender de mejor forma lo se que les exige.
- d. Constituye la base para registrar el trabajo realmente efectuado

El programa deberá ser planificado de manera lógica en el orden que se espera se desarrollará el trabajo así:

- a. Programas para visitas preliminares
- b. Programas para visitas intermedias
- c. Programas para visitas finales

### 3.6 PROGRAMAS DE CONSULTORÍA DE INVERSIÓN

#### 3.6.1 ASPECTOS GENERALES

<b>PROGRAMA DE GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA</b>		
<b>PROCEDIMIENTOS</b>	<b>REF.</b>	<b>HECHO POR</b>
<b><u>DESEMPEÑO GERENCIAL Y EMPRESARIAL</u></b>		
1. Evalúe la gestión gerencial considerando eficiencia, eficacia y economía		
2. Evalúe la obtención de metas confrontando resultados versus recursos asignados		
3. Evalúe la validez de la misión de la empresa		
4. Evalúe el posicionamiento de mercados considerando tasas de crecimiento con relación a períodos pasados competencia marketing		
5. Evalúe la prospección y visión de la empresa		
6. Evalúe las decisiones gerenciales considerando agilidad y tipicidad		
7. Evalúe los sistemas de información gerencial como punto de apoyo en la acertada toma de decisiones		
8. Evalúe la dirección y supervisión de la empresa		
9. Evalúe las estrategias y tácticas gerenciales		
10. Evalúe el entorno considerando la situación del país y su gobierno		
11. Evalúe los componentes macroeconómicos devaluación, inflación, recesión etc.		
12. Evalúe la estabilidad considerando planeación y crecimiento empresarial		

<b>PROGRAMA DE GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA</b>		
<b>PROCEDIMIENTOS</b>	<b>REF.</b>	<b>HECHO POR</b>
<p><b><u>PROGRAMA-FINANZAS</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evalúe los estados financieros tomados en conjunto</li> <li>2. Evalúe los sistemas de información contable</li> <li>3. Evalúe la calidad de la información financiera</li> <li>4. Evalúe el cumplimiento de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados</li> <li>5. Evalúe los resultados financieros y el análisis hecho por la gerencia</li> <li>6. Evalúe la información financiera y su uso como estructura de control</li> <li>7. Evalúe la relación entre la información financiera, la calidad de la gestión y los procesos decisionales</li> </ol>		

<b>PROGRAMA DE GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA</b>		
<b>PROCEDIMIENTOS</b>	<b>REF.</b>	<b>HECHO POR</b>
<p><b><u>PROGRAMA-CUMPLIMIENTO LEGAL Y REGULACIÓN</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evalúe El cumplimiento de la regulación interna y externa que afecta la empresa</li> <li>2. Evalúe los decretos, resoluciones normas, reglamentos e instrucciones que afectan la empresa</li> <li>3. Evalúe la legislación tributaria en aquellos aspectos de interés para la empresa</li> <li>4. Evalúe la legislación mercantil y su efecto en la empresa</li> <li>5. Evalúe los reglamentos relativos a competencia desleal</li> <li>6. Evalúe las leyes de importación y exportación que afecten la empresa</li> <li>7. Evalúe El cumplimiento a la Ley de Transferencia y a la Prestación de Servicios (IVA.)</li> <li>8. Evalúe la legislación general que afecte a la empresa (Ley de Zonas Francas, Ley de Protección al Consumidor etc.)</li> </ol>		



### **3.7 ADMINISTRACIÓN, SUPERVISIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL TRABAJO**

En esta fase el Consultor responsable planifica los recursos materiales y humanos que necesita, tanto del despacho de consultoría como del cliente; define además, los procesos de supervisión del trabajo y concluye resumiéndolos en presupuestos de tiempos y de costos.

#### **3.7.1 Administración y Supervisión del Trabajo de Consultoría de Inversión**

La Administración y Supervisión son aspectos básicos para que la planificación de la Consultoría se efectúe adecuadamente y tenga a su disposición los recursos oportunamente.

##### **Administración**

La Administración debe responder a las expectativas del despacho y por tanto debe desarrollarse optimizando la utilización del tiempo y recursos disponibles. Es decir de acuerdo a la estructura organizativa, así se designarán las responsabilidades en el desarrollo de la Consultoría.

#### **3.7.2 Revisión del Inventario de Recursos Humanos**

La Administración de la Consultoría debe tener disponible los recursos humanos necesarios y adecuados, y en caso de no poseerlo presentar opciones alternativas como subcontratación, alianzas estratégicas con otros despachos a fin de superar la falta del recurso humano necesario para desarrollar el trabajo requerido de Consultoría.

#### **3.7.3 Asignación y Distribución del Personal**

Al definir los niveles de responsabilidad se debe proceder a asignar al socio o socios responsables, según sea la magnitud del trabajo a ejecutar, así como también la asignación del responsable para cada una de las áreas siguientes: Financiera, Gestión Administrativa - empresarial, Obligaciones Mercantiles y Legales. Además, en esta etapa de planificación se asignarán a los otros integrantes que conformarán el equipo de trabajo.

### **3.7.4 Tiempos Oportunos para el Desarrollo del Trabajo**

Se debe poseer un conocimiento sobre cada una de las áreas que comprende la Consultoría de Inversiones, para ello debe efectuarse actividades como entrevistas con mandos superiores, inspecciones directas, desarrollo de cuestionarios especiales acorde con el tipo de ente trabajado.

Así cuando se hayan revisado las áreas a examinar, en caso de necesidad, se harán cambios significativos y para ello habrá que obtener aprobación del encargado o socio responsable. Para ello se debe considerar el momento más adecuado para la obtención eficiente y eficaz de la documentación de la consultoría para cada área respectiva y que este momento, administrativamente, sea favorable a la empresa evaluada, para lo cual se tendrá el cronograma respectivo con los tiempos y recursos asignados.

### **3.7.5 Supervisión**

El personal asignado en cada área de la Consultoría de Inversiones debe ser adecuadamente supervisado y orientado a fin de que el trabajo que se realiza esté garantizado. Solamente a través de una supervisión eficiente y adecuada desde la planificación del trabajo hasta la terminación de las labores de Consultoría asignada al equipo, se obtendrá un buen nivel en cuanto a calidad técnica y capacidad profesional en los resultados del trabajo ejecutado.

#### **3.7.5.1 Requisitos que debe Cumplir el Supervisor en la Consultoría de Inversión**

Debido a lo delicado del trabajo de Consultoría, el personal encargado de la supervisión debe poseer los siguientes aspectos:

- a. Conocimiento adecuado de su trabajo y de las responsabilidades de sus funciones
- b. Habilidades para instruir, comunicar y compartir sus conocimientos
- c. Iniciativa para mejorar los métodos de trabajo
- d. Facilidad para dirigir y mantener relaciones con todos los niveles que componen el equipo de consultoría

### **3.8 MEMORANDUN DE PLANIFICACIÓN DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN**

El Memorandun de Planificación debe incluir un resumen conciso y de fácil comprensión de los factores y decisiones más importantes referidas al diseño del enfoque de la Consultoría de Inversión. Debe ser un resumen de trabajo útil y no duplicar detalles de la información básica, el proceso de planificación o las consideraciones de Consultoría expuestas en otra parte de los papeles de Planificación o en los programas de evaluación.

A continuación se ejemplifica un posible formato para un Memorandun de Planificación. Este formato, no obstante, no será el adecuado para todos los trabajos. El contenido detallado dependerá de lo que es realmente significativo según las circunstancias de cada empresa.

#### **ANTECEDENTES**

Estos deben concentrarse en problemas vitales, especialmente en cambios a partir del año anterior, por ejemplo:

- a. Historia de la empresa
- b. Naturaleza de las operaciones
- c. Circunstancias económicas externas
- d. Circunstancias económicas internas
- e. Estructura financiera de la empresa
- f. Estructura, administración y gestión de la empresa, incluyendo la exposición general de la significatividad de las sedes individuales
- g. Tipos de registros contables, incluyendo el uso de Procesamiento Electrónico de Datos

#### **ESTRATEGÍA DE CONSULTORIA**

Esta no deberá incluir grandes detalles pero podrá comprender:

- a. Objetivos generales para los informes de Consultoría de Inversión
- b. Evaluación general de las circunstancias Financiero – Administrativas.
- c. Áreas de mayor riesgo

- d. Pautas generales de significatividad.

#### **ADMINISTRACIÓN**

- a. Cronograma del trabajo
- b. Presupuesto de horas
- c. Personal
- d. Coordinación con especialistas Internos y Externos
- e. Ayuda y coordinación con el personal de la empresa
- f. Arreglos con respecto a gastos, viáticos y hospedaje

#### **PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN**

Como el Memorandum de Planificación es un documento importante, resultará apropiado procesarlo por computadora tanto los procedimientos de evaluación y otra documentación de planificación. De este modo se puede facilitar mucho la autorización de dicha documentación en años futuros.

El Memorandum de Planificación debe ser firmado por quien lo preparó, el encargado y el socio como evidencia de que han estado involucrados en el proceso de planificación y de su seguridad de que los programas de evaluación utilizados en las áreas significativas del trabajo han sido correctamente diseñados a fin de lograr los objetivos de la evaluación de la Consultoría.

#### **3.8.1 Memorandum sobre Cambios en el Alcance Posteriores a la Planificación**

A medida que progresan las fases de ejecución y finalización puede resultar necesario modificar el alcance planificado de trabajo. Esto puede suceder como consecuencia, por ejemplo, de la mayor comprensión de los asuntos del cliente de ciertos acontecimientos externos inesperados o de la determinación de un método para los objetivos de forma más eficiente y eficaz a medida que avanza la evaluación de Consultoría.

Los memorándums deben ser preparados explicando todo cambio significativo que fuese posterior a la planificación y deberán estar firmados por el encargado y el socio como

evidencia de su aprobación a los cambios.

### **Presupuesto de Tiempo y Honorarios**

Aunque en todos los casos la elaboración de los presupuestos de tiempo y honorarios debe estar integrada estrechamente al resto del proceso de planificación, a veces se puede considerar que los cálculos detallados referentes a las tarifas de facturación son particularmente confidenciales, y en consecuencia, deben mantenerse en un legajo separado en poder de la oficina. No obstante, los papeles de la Planificación deben incluir una copia del presupuesto de tiempo detallado.

### **Cartas de Contratación**

En esta sección se debe archivar una copia de la última carta de contratación, estableciendo los términos del compromiso; Además, esta sección puede incluir mayores detalles sobre los antecedentes incluidos en el Memorandum de Planificación.

### **Instrucciones de Consultoría**

Cuando la organización evaluada es miembro de un grupo de compañías, esta sección deberá incluir una copia de toda instrucción recibida o enviada a la firma de Consultoría. A menos que las instrucciones recibidas sean muy simples, a menudo valdrá la pena tomar nota de ellas, haciéndose referencia al Memorandum de Planificación o a los programas de evaluación como evidencia que se han complementado.

### **Instrucciones del Cliente**

También se deben archivar copias de cualquier correspondencia con el cliente, relativa a sus requerimientos y a otras medidas prácticas para la Consultoría.

### **Información del Sistema de Procesamiento Electrónico de Datos**

La finalidad de esta sección de los papeles de Planificación es documentar que tipos de sistemas de Procesamiento Electrónico de Datos que utiliza la empresa evaluada, para qué aplicaciones se los utiliza y cualquier otra información pertinente sobre los controles

generales de Procesamiento Electrónico de Datos. La sección sobre información de Procesamiento Electrónico de Datos no debe, sin embargo, incluir una información detallada sobre los sistemas de aplicación individuales que puedan ser archivados más convenientemente en las secciones de los papeles de Planificación relativas a los componentes individuales de la Consultoría de Inversión.

### **Constitución Créditos Concedidos y Otros Préstamos**

La constitución de la empresa evaluada junto con los estatutos, acuerdos sobre préstamos y otros documentos legales importantes deben ser incluidos ya sea en el legajo legal o según se considere apropiado.

### **Componentes Importantes**

Esta sección de los papeles de Planificación básica y las consideraciones de planificación detalladas para cada grupo de componentes, se debe apoyar en la obtención de información básica externa e interna del cliente incluir también una copia en limpio del Programa de Evaluación “hecho a la medida”.

### **3.8.2 VERIFICACIÓN DE LA PLANIFICACIÓN DE LA CONSULTORÍA DE INVERSIÓN.**

Para efectos de confirmar que se han seguido los procedimientos requeridos en la planificación de la Consultoría de Inversión, debe diseñarse una lista que verifique los procedimientos aplicados. A continuación se presenta un modelo de lista de verificación de la planificación.

#### **LISTA DE VERIFICACIÓN DE PLANIFICACIÓN DE AUDITORÍA INTEGRAL**

Esta lista de verificación debe ser completada e inicializada con Anterioridad a la aprobación por el socio del plan de auditoria.

### **Condiciones del Trabajo**

1. ¿Ha trabajado el socio o el encargado con Los funcionarios del cliente sus requerimientos para la Consultoría de Inversión?

2. Si el cliente es miembro de un grupo, ¿se han recibido las instrucciones de Consultoría del grupo y se ha dado plena consideración a los requerimientos del grupo al elaborar el plan?
3. ¿Se han considerado los efectos de los cambios en los convenios y regulaciones legales?
4. ¿Se han considerado las áreas en las cuales el personal de la empresa evaluada, Inclusive los auditores internos, puede colaborar para que el trabajo sea más eficiente y eficaz?
5. ¿ Existe en el archivo del despacho carta de contratación?
6. ¿Se ha proyectado una carta adecuada al cliente confirmando el entendimiento de sus requerimientos, nuestra estimación de tiempo y la ayuda que nos proporcionará su personal?

### **Actualización de la información**

- 1 ¿Se ha realizado el trabajo suficiente a fin de actualizar la información básica de la empresa a evaluar respecto de:
  - a. La naturaleza de los negocios?
  - b. Condiciones empresariales externas e Internas, gestión?
  - c. Aspectos financieros?
  - d. Aspectos Medio ambientalistas
  - e. ¿Al preparar el plan, se ha dado la debida consideración a cambios de:
    - i. Personal clave o estructura de la organización?
    - ii. Sedes, subsidiarias o divisiones Operativas?
    - iii. Instalaciones y planta en operación?
    - iv. Productos o servicios brindados?
    - v. Clientes y proveedores?
    - vi. Fuerza de trabajo y relaciones laborales?

3 ¿Refleja los papeles de trabajo de Planificación nuestro actual entendimiento de los requerimientos del cliente?

### **Componentes Importantes**

1 ¿Hemos considerado y documentado nuestro actual entendimiento de la importancia de:

- a. Las sedes de los negocios del cliente?
- b. Operaciones y hechos individuales?
- c. Cuentas relacionadas?
- d. Gestión
- e. Cumplimiento legal
- f. Medioambiente
- g. Finanzas

### **Objetivos del Trabajo de Consultoría**

1. ¿Hemos identificado y documentado los objetivos específicos de la Consultoría para cada componente importante identificado?
2. ¿Hemos evaluado y documentado los riesgos significativos con cada objetivo?

### **Enfoque del Trabajo de Consultoría**

1. ¿Hemos considerado las fuentes disponibles de información relacionada con cada objetivo identificado, Incluyendo los procedimientos de examen analítico?
2. ¿En los casos que nos proponemos utilizar nuestros procedimientos de evaluación, ¿hemos identificado y documentado aquellos componentes sobre los cuales pensamos basar nuestra confiabilidad?

### **Alcance del Trabajo de Consultoría**

1. ¿Incluye el Memorandum de planificación o los programas de evaluación instrucciones específicas en cuanto al grado de confiabilidad necesaria y a los métodos a utilizar?



2. ¿Está destinado el plan del trabajo de Consultoría a alcanzar la más eficiente y eficaz satisfacción conjunta que brinda dicha confiabilidad?

### **Administración y Supervisión del Trabajo**

1. ¿Se han preparado e integrado al resto del plan de trabajo de la Consultoría los presupuestos detallados de personal y tiempo?
2. ¿Han sido impartidas todas las instrucciones necesarias a los otros colaboradores?
3. ¿Se ha efectuado una coordinación con el personal especialista?
4. Se les ha informado acerca de cómo habrán de adecuar su función al plan general?
5. ¿Se ha preparado una estimación de tiempo detallada teniendo en cuenta las fechas de vencimiento?

### **Documentación del Trabajo**

1. ¿Se ha completado y actualizado los papeles de trabajo de Planificación?
2. ¿Se ha preparado El Memorandum de Planificación, destacando las principales Consideraciones y decisiones de planificación pero omitiendo detalles innecesarios?
3. ¿Se han preparado programas de evaluación para todos los componentes importantes?
4. Papeles de trabajo de la planificación, Memorandum de Planificación, programas de evaluación, y lista de verificación de Planificación, se encuentran revisados y aprobados por Encargado (iniciales y fecha).
5. Plan de trabajo de Consultoría aprobado por Socio (iniciales y fecha)

### **Síntesis**

El trabajo de la Consultoría de Inversión va más allá del trabajo de Consultoría tradicional; el alcance y profundidad con que se aborda, se ve plasmado, especialmente en el

conocimiento interno y externo de la empresa, en la identificación de los componentes la asignación de objetivos, la evaluación del riesgo y la asignación de procedimientos.

Si el objetivo general de la Consultoría de Inversión es evaluar, concluir y recomendar sobre el ente económico en su totalidad; deben abordarse los lineamientos generales que contiene el presente propuesta.

### **3.9 ANÁLISIS FINANCIERO Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN ANTECEDENTES**

A efecto de introducir al Contador Público en el conocimiento de los que es la Consultoría para proyectos de Inversión y la forma de analizarlos, se evaluará un proyecto de inversión que se denomina “EARTHQUAKE S.A. de C.V.”, esta empresa se dedica al cultivo de caña de azúcar y sobre la cual se emitirá una opinión con respecto a la factibilidad de inversión en la misma.

#### **OBJETIVO**

El objetivo general del proyecto a evaluarse es conocer su rentabilidad económica y social, de manera que el resultado de esta evaluación asegure resolver necesidades humanas en forma segura y rentable; además evaluar la alternativa que más convenga para realizar la inversión.

#### **3.9.1 FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTAN A LA EMPRESA**

##### **FACTORES INTERNOS:**

- Pérdida de dinamismo y disminución en las actividades agrícolas
- Pérdida del mercado a no optimizar los recursos y falta de financiamiento

##### **FACTORES EXTERNOS:**

- La crisis actual de este sector proviene de su fuerte endeudamiento con el sector financiero
- Retrasos en la contratación de créditos con los diferentes acreedores e instituciones financieras.

### 3.10 DIAGNOSTICO FINANCIERO

#### ESTADOS FINANCIEROS REALES

EARTHQUAKE S.A. de C.V.

ESTADO DE RESULTADOS, DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001.  
(EN DOLARES U.S.A.)

VENTAS		\$ 1.903.143.00
MENOS:		
COSTO DE LA COSECHA VENDIDA		\$ 769.186.82
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		<u>\$ 1.133.956.18</u>
MENOS:		
COSTOS INDIRECTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN		\$ 144.250.00
UTILIDAD EN VENTAS		<u>\$ 989.706.18</u>
MENOS:		
GASTOS DE OPERACIÓN		
-GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 256.885.00	
-GASTOS DE VENTA	\$ 119.430.00	
-GASTOS FINANCIEROS	\$ 99.000.00	\$ 475.315.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN		<u>\$ 514.391.18</u>
MENOS:		
RESERVA LEGAL	\$ 36.007.37	
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	\$ 100.845.95	\$ 136.853.32
UTILIDAD NETA		<u><u>\$ 377.537.68</u></u>

Nota: Tomando de base el Sistema Contable, preparado en base a la contabilidad por áreas de responsabilidad y de acuerdo a los datos reales, se obtuvo el resultado anterior.

\_\_\_\_\_  
Representante Legal

\_\_\_\_\_  
Contador

\_\_\_\_\_  
Auditor Externo

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.****ESTADO DE COSTO DE LOS VENDIDO, DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.  
(EN DOLARES U.S.A.)**

INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADOS (CAÑA)	\$ -0-
MAS:	
COSTO DE LA CAÑA PRODUCIDA	
MATERIALES DIRECTOS DE EXPLOTACIÓN	\$ 299.215.62
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 180.434.20
COSTOS INDIRECTOS DE PROD. VARIABLES	\$ 289.537.00
	<hr/>
COSTO DE LA CAÑA DISPONIBLE	\$ 769.186.82
MENOS:	
INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (CAÑA)	\$ -0-
	<hr/>
COSTO DE LA CAÑA VENDIDA	<u><u>\$ 769.186.82</u></u>

NOTA: Los costos incurridos durante el ciclo productivo, son el total de las erogaciones acumuladas y registradas conforme el desarrollo del cultivo.

---

 Representante Legal

---

 Contador

---

 Auditor Externo

**EARTHQUAKE. de C.V.**  
**BALANCE GENERAL, AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.**  
**(EN DOLARES U.S.A.)**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
DISPONIBLE		877.806.10	
CIRCULANTE			
CAJA (NOTA 1)	2.000.00	150.216.30	<b>CORTO PLAZO</b>
BANCOS (NOTA 2)	148.216.30		ACREDORES VARIOS
REALIZABLE			PRESTAMOS (NOTA 6)
CUENTAS POR COBRA (NOTA 3)		727.589.80	IMPUESTOS POR PAGAR (N-7)
<b>FIJO</b>		786.250.00	<b>PATRIMONIO</b>
BIENES DEPRECIABLES			CAPITAL SOCIAL (NOTA 8)
MOBILIARIO Y EQ. DE OF.	12.000.00	286.250.00	RESERVA LEGAL
VEHÍCULOS	60.000.00		UTILIDADES POR APLICAR
EQUIPO AGRÍCOLA	200.000.00		
EDIFICIOS	400.000.00		
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	(25.750.00)	500.000.00	
<b>OTROS ACTIVOS</b>		5.000.00	
HERRAMIENTA PEQUEÑA (N-5)		5.000.00	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		1.669.056.10	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>
			1.669.056.10

---

Representante Legal

---

Contador

---

Auditor Externo

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**  
**ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, POR EL AÑO QUE TERMINÓ AL 31 DE DICIEMBRE**  
**DE 2000.**  
**(EN DOLARES U.S.A.)**

ACTIVIDADES OPERATIVAS

UTILIDAD NETA DEL PERIODO	\$ 377.537.68
AJUSTE PARA CONCILIAR LA UTILIDAD NETA CON EL EFECTIVO PROVISTO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS	
DEPRECIACIÓN	\$ 25.750.00
RESERVA LEGA	\$ 36.007.37
CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS	
INCREMENTO EN OBLIGACIONES TRIBUTARIAS A CORTO PLAZO	\$ 100.845.95
INCREMENTO EN CUENTAS POR COBRAR A CORTO PLAZO	\$ ( 727.589.80)
AUMENTO EN ACREEDORES POR FINANCIAMIENTO OPERATIVO	\$ 257.665.10
EFECTIVO NETO PROVISTO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS	\$ 70.216.30
AUMENTO EN EFECTIVO	\$ 70.216.30
EFECTIVO AL INICIO DEL PERÍODO	\$ 80.000.00
EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 150.216.30

\_\_\_\_\_  
Representante Legal

\_\_\_\_\_  
Contador

\_\_\_\_\_  
Auditor Externo

### 3.10.1 MODELO COSTO – VOLUMEN - UTILIDAD

#### USO DE LA HERRAMIENTA C. V. U.

El análisis básico del CVU consiste en el cálculo del punto de equilibrio de las operaciones del ciclo productivo de la empresa agrícola.

#### 3.10.1.1 ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Se debe conocer los costos variables, así como los costos fijos, tanto de producción, administrativos, ventas y financieros.

Costos variables de producción para la empresa de “EARTHQUAKE S.A. de C.V.”

Costos unitarios de insumos directos (\$ 275.426.72 entre 9.000 toneladas)	\$ 30.60
Costo unitario de mano de obra (\$ 164.091.00 entre 9.000 toneladas)	\$ 18.23
Costos indirectos variables por unidad	\$ 29.67
Gastos de venta variables	\$ 0.00
Gastos de Administración	\$ 0.00
Costo de Producción Unitario	\$ 78.50

#### Costos Fijos o del Período

Costos Indirecto de Producción	\$ 144.250.00
Gastos de Venta del Período	\$ 119.430.00
Gastos de Administración del Período	\$ 256.885.00
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$ 520.565.00</b>

### Punto de equilibrio por el método del margen de contribución.

Para el punto de equilibrio en unidades:

$$Pe = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Desarrollo:

$$Pe = \frac{520.565.00}{1813.67 - 78.50241333}$$

$$Pe = \frac{520.565.00}{103.1675867}$$

$$Pe = \underline{\underline{5.045.82 \text{ Toneladas de equilibrio}}}$$

Para que la empresa no obtenga ni pérdida ni ganancia, es decir, recupere sus costos totales sin obtener alguna utilidad, debe producir 5.045.82 toneladas de caña.

El Estado de Resultados condensado al punto de equilibrio en unidades, se podría presentar así:

Unidades	5045.82		
Ventas	\$ 916.674.05	\$181.67	100
Costos Variables	\$ 396.109.05	\$ 78.50	\$ 43.2115447
Ventas menos costos Variables	\$ 520.565.00	\$ 103.17	\$ 56.7884553
Costos fijos	\$ 520.565.00		
Utilidad Neta	-0-		

Otra forma de obtener el punto de equilibrio por el método anterior, es utilizar un la fórmula las ventas totales en vez del precio de venta por unidad y los costos variables totales en vez de los costos unitarios variables.



Desarrollo

$$Pe = \frac{\text{Total de costos fijos X Toneladas a producir}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variables Totales}}$$

$$Pe = \frac{520.565.00 \times 9.000}{1.635.030.00 - 706.521.72}$$

$$Pe = \underline{\underline{5.045.82}}$$

Fórmula del punto de equilibrio en dólares

$$\text{Punto de equilibrio en ventas} = \frac{\text{Costo fijos}}{\% \text{ del margen de contribución}}$$

$$Pev = \frac{520.565.00}{0.567884553}$$

$$Pev = \underline{\underline{\$ 916.674.05}}$$

### 3.10.1.2 EFECTOS EN EL ANÁLISIS DEL COSTO – VOLUMEN - UTILIDAD CAMBIOS EN LA VARIABLE PRECIO DE VENTA

Incremento en el precio de venta de la cosecha de caña, de lo presupuestado (\$ 181.67) al precio real de mercado (\$ 188.43); sin modificar las otras variables.

Datos:

Precio de venta	\$ 188.43
Costo Variable Unitario	\$ 78.50241333
Costos Fijos Totales	\$ 520.565.00

$$\text{Punto de Equilibrio en Unidades} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$Pe = \frac{520.565.00}{188.43 - 78.50241333}$$

$$Pe = \frac{520.565.00}{109.9275867}$$

$$Pe = \underline{\underline{4.735.53}}$$

Si el precio de venta cambia de \$ 181.67 presupuestado a \$ 188.43 real, las unidades necesarias para lograr el equilibrio será de 4.735.53 toneladas de caña producida.

$$\text{Punto de Equilibrio en Dólares} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\% \text{ de margen de contribución}}$$

$$Pe = \frac{520.565.00}{0.58338687}$$

$$Pe = \underline{\underline{892.315.25}}$$

La empresa debe obtener ingresos de \$ 892.315.25 para no obtener ni pérdidas ni ganancias.

#### **CAMBIOS EN LOS COSTOS VARIABLES**

El costo variable cambia de \$ 78.50241333 con base de 9.000 toneladas a \$ 76.157111 para una base de 10.100 toneladas de caña producida en ciclo agrícola.

Datos:

Precio de venta	\$ 188.43
Costo Variable Unitario	\$ 76.157111
Costos Fijos Totales	\$ 520.565.00

$$\text{Punto de Equilibrio en Unidades} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{Pe} = \frac{520.565.00}{188.43 - 76.157111}$$

$$\text{Pe} = \underline{\underline{2.686.49}}$$

Para el ejemplo real, al producir 2.686.49 toneladas de caña de azúcar, el agricultor recupera sus costos totales sin obtener ninguna utilidad ni pérdida.

$$\text{Punto de Equilibrio en Dólares} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\% \text{ de margen de contribución}}$$

$$\text{Pe} = \frac{520.565.00}{0.59583341}$$

$$\text{Pe} = \underline{\underline{873.675.41}}$$

Para el caso real, debido al incremento en el precio y disminución de los costos variables, se tiene que las ventas de equilibrio son de \$ 873.675.41; o sea, para que la empresa recupere el total de sus costos tiene que vender 2.686.49 toneladas de caña al precio de \$ 188.43 cada una.

### **3.11 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.**

#### **3.11.1 ÍNDICES FINANCIEROS A UTILIZAR**

Los índices financieros pueden dividirse para nuestros fines, en cuatro clases: Los que tienen que ver con la liquidez, con pasivos, con rentabilidad y con cobertura. Los dos primeros se calculan a partir del balance y los dos últimos a partir del estado de ingresos y, en algunas veces, a partir de los dos, es decir del estado de ingresos y del balance.

Es importante tener muy claro que ninguno de los índices suministra por si solo suficiente información para juzgar la condición financiera y el desempeño de una empresa. Únicamente cuando se analice un grupo de índices se estará en condiciones de llegar a un juicio razonable. Es importante además, tener en cuenta cualquier característica estacional del negocio.

Ciertas tendencias subyacentes pueden detectarse únicamente por medio de la comparación de cifras básicas o de índices correspondientes al mismo momento del año. <sup>1</sup> Cada tipo de análisis financiero tiene un propósito o uso que determina las diferentes relaciones importantes. El analista puede, por ejemplo, ser un banquero que considere conceder o no un préstamo a corto plazo a una empresa.

Los banqueros se interesan principalmente en la posición a corto plazo, o liquidez, de la empresa; por tanto resaltan las razones que miden la liquidez. En contraste, los acreedores a largo plazo dan un énfasis mucho mayor al poder para generar utilidades y a la eficiencia en operación; saben que las operaciones improductivas erosionan los valores de los activos y que una fuerte posición actual no es una garantía de que los fondos estarán disponibles a futuro.

Es útil clasificar las razones financieras dentro de seis tipos fundamentales:

### **Razones de Liquidez.**

Miden la habilidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo.

### ***Razón Circulante***

La razón circulante es la que se usa más comúnmente para medir solvencia a corto plazo, e indica en el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo en un período más o menos igual al del vencimiento de las obligaciones.

---

<sup>1</sup> Van Horne, James C. , Fundamentos de Administración Financiera Edición Prentice/Hall Internacional, Enero de 1982, Colombia.

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activos circulantes}}{\text{Pasivos circulantes}} = \text{Promedio de la industria 2.5 veces}$$

Generalmente se considera aceptable un índice de solvencia de 2.5, pero la determinación exacta de un índice aceptable depende en gran parte del campo industrial en que opera la empresa. Por ejemplo un índice de solvencia de 1.0 podría considerarse aceptable en una empresa de servicios, pero no podría aceptarse de manera alguna en una empresa manufacturera. La aceptabilidad de un índice de solvencia depende en grado sumo de la forma en que se puedan predecir los flujos de efectivo.

#### ***Razón rápida o prueba ácida.***

Los inventarios son por lo general el menos líquido de los activos circulantes de una empresa y sobre ellos será más probable que ocurran pérdidas en el caso de liquidación. Por tanto, ésta es una prueba “ácida” acerca de la habilidad de una empresa para liquidar sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{Razón Rápida o Prueba ácida} = \frac{\text{Activos circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos circulantes}} = \text{Promedio en la industria 1.0 veces}$$

Se recomienda un índice de la prueba ácida de 1.0 ó mayor. Por otra parte, lo que considera un valor aceptable depende en gran parte del campo industrial en que opera la empresa, esta razón ofrece una mejor estimación de liquidez total, solamente cuando el inventario de la empresa no pueda convertirse fácilmente en efectivo, si el inventario es de fácil venta, el índice de solvencia es la medida preferida de la liquidez total.

#### ***Razones de Apalancamiento***

A la inversa, las empresas que tienen razones de apalancamiento elevadas corren riesgos de incurrir en pérdidas más altas, pero también tienen la oportunidad de obtener utilidades substanciales. Los prospectos con rendimientos elevados son deseables, pero los

inversionistas tienen aversión al riesgo.

Por tanto, las decisiones relativas al uso del apalancamiento deben balancear rendimientos esperados más altos contra un incremento en el riesgo.

### ***Deuda total a activos totales.***

La participación de los propietarios puede ser tan pequeña que la actividad especulativa, en caso de tener éxito, les proporcionará un porcentaje substancial de rendimiento; sin embargo si la empresa no tiene éxito, incurrirán tan sólo en una pérdida moderada, ya que su inversión es muy pequeña.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}} = \text{Promedio de la industria } 33\%$$

### ***Razón Pasivo-Capital***

$$\text{Razón pasivo capital} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

Las empresas con gran cantidad de activos fijos y flujos de caja estables, normalmente tienen razones altas de pasivo-capital, en tanto que otras con menos concentración de capital usualmente tienen razones pasivo-capital más bajas. El promedio industrial es un valor conveniente para comprobar una razón pasivo - capital.

### ***Razón pasivo a capitalización total***

$$\text{Índice de deuda a capitalización total} = \frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Capitalización Total}}$$

Como las razones pasivo-capital y pasivo a capitalización total son muy semejantes, el analista puede utilizar solamente una de ellas. En ambos casos, el valor resultante es

significativo solamente a la luz de la naturaleza de las operaciones de la empresa y los promedios industriales. El valor de cualquiera de estos índices es completamente diferente en una empresa de servicios y una tienda de abarrotes, y debe tenerse cuidado al hacer comparaciones.

### ***Rotación de interés Ganado***

El incumplimiento de las obligaciones de intereses puede desencadenar una acción legal por parte de los acreedores, lo cual posiblemente traerá como consecuencia la quiebra. Nótese que la cifra de utilidades antes de impuestos se usa en el numerador, ya que los impuestos sobre ingresos se calculan después de los gastos por intereses han sido deducidos, la capacidad de pagar el interés actual no se ve afectada por los impuestos sobre ingresos.

$$\begin{aligned} \text{Razón del interés ganado} &= \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos}}{\text{Cargos por intereses}} \\ &= \frac{\text{Utilidad antes de impuestos} + \text{Cargos por intereses}}{\text{Cargos por intereses}} = \text{Promedio en la industria 8.0 veces} \end{aligned}$$

*Cobertura de los Cargos Fijos*, la razón de cobertura de los cargos fijos es similar a la razón de Rotación de Interés ganado, pero es un tanto más inquisitiva, pues reconoce que muchas empresas arriendan activos e incurren en obligaciones a largo plazo bajo contratos de arrendamiento. Los cargos fijos se definen como los cargos por intereses más las obligaciones anuales de arrendamiento a largo plazo, y la razón de cobertura de los cargos se define de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \text{Cobertura de los Cargos Fijos} &= \\ &= \frac{\text{Útil. Antes de Inter.} + \text{Cargos por Int.} + \text{Oblig. de Arrendamiento}}{\text{Cargos por Intereses} + \text{Obligaciones de Arrendamientos}} = \text{Promedio de la industria 5.5 veces} \end{aligned}$$

### ***Cobertura Total del Pasivo***

A menudo, como parte de una emisión de obligaciones o un préstamo principal al acreedor o a un fondo de acumulación de tal manera que la deuda pueda cancelarse a su vencimiento; sin tener en cuenta que se trata del reembolso del pago principal o de un abono a un fondo de amortización, el procedimiento para calcular el índice es el mismo.

$$\text{Fondo de reservas total para deudas} = \frac{\text{Ganancias antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses más abonos al pasivo principal [1/(1-r)]}}$$

### ***Razones de Actividad***

#### ***Rotación del Inventario***

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de lo Vendido}}{\text{Inventario promedio}} = \text{Promedio de la industria 9 veces}$$

La rotación resultante es significativa solamente cuando se compara con la de otras empresas en el mismo campo industrial o a la rotación anterior del inventario de la empresa. No puede darse un estimativo general.

#### ***Plazo Promedio del inventario,***

Representa el promedio de días que en artículo permanece en el inventario de la empresa.

$$\text{Plazo promedio de inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventario}}$$

#### ***Período Promedio de Cobranza,***

El período promedio de cobranza, que es una medición de rotación de las cuentas por cobrar, se calcula dividiendo el promedio de ventas diarias entre las cuentas por cobrar. Esto se define como el período promedio de cobranza, o algunas veces como los que representa



el plazo promedio de tiempo que la empresa debe esperar para recibir el efectivo después de hacer una venta.

$$\text{Período Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas por día}} = \text{Promedio en la industria 20 días}$$

$$\text{Plazo promedio de cuentas por cobrar} = \frac{360 - \text{Promedio de cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales al crédito}}$$

El plazo promedio de cuentas por cobrar es significativo solamente a la luz de las condiciones de crédito de la empresa.

### ***Rotación de Cuentas por Cobrar***

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales al crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

Mientras más alta sea la rotación de cuentas por cobrar de la empresa, es más favorable; una empresa puede aumentar la rotación de sus cuentas por cobrar con una política de créditos muy restrictiva, pero no se recomienda esta estrategia debido a que podría producir pérdidas de venta.

### ***Rotación de los Activos Fijos.***

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos Netos}} = \text{Promedio de la industria 8.0 veces}$$

### ***Rotación de Cuentas por Pagar.***

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras anuales a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$$

Como las cuentas anuales a crédito normalmente no aparecen en el balance o estado de resultados, deben estimarse determinando el porcentaje del costo de los artículos vendidos que corresponda a las compras a crédito.

*Plazo Promedio de cuentas por pagar*

$$\text{Plazo promedio de cuentas por pagar} = \frac{360 + \text{Cuentas promedio por pagar}}{\text{Compras anuales a crédito}}$$

*Rotación de los Activos Totales.*

$$\text{Rotación de los Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = \text{Promedio de la industria 2.0 veces}$$

***Razones de Rentabilidad***

Las razones examinadas hasta este momento proporcionan algunas claves útiles en cuanto a la forma en la que está esperando la empresa, pero las razones de rentabilidad dan respuestas más completas a la pregunta de qué tan efectivamente está siendo manejada la empresa.

***Margen de Utilidad Sobre Ventas.***

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Ingreso Neto}}{\text{Ventas}} = \text{Promedio de la industria 5\%}$$

***Capacidad Básica de Generación de Utilidades.***

$$\text{Capacidad básica de generación de utilidades} = \frac{\text{AII}}{\text{Activos Totales}} = \text{Promedio de la industria 17.0\%}$$

***Rendimiento Sobre los Activos Totales.***

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales (ROL)} = \frac{\text{Ingreso Neto}}{\text{Activos Totales}} = \text{Promedio de la industria } 10\%$$

***Rendimiento Sobre el Capital Contable.***

$$\text{Rendimiento sobre el capital contable} = \frac{\text{Ingreso Neto}}{\text{Capital Contable}} = \text{Promedio de la industria } 15\%$$

***Rendimiento del Capital Común.***

$$\text{Rendimiento del capital común} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos - dividendos preferentes}}{\text{Capital contable - Capital preferente}}$$

El valor resultante puede considerarse como producto o rendimiento sobre el valor comercial actual de la empresa. El rendimiento sobre el capital común es muy útil para el propietario actual o en perspectiva que se interese en comparar el funcionamiento de la empresa con el de otras empresa similares.

***Utilidad por Acción.***

El público inversionista las estudia cuidadosamente y se considera que son un indicador importante del éxito de la empresa. Las utilidades por acción tienen preferencia. Las utilidades por acción se calculan de la manera siguiente:

$$\text{Utilidades por acción} = \frac{\text{Utilidades disponibles para acciones ordinarias}}{\text{Número de acciones ordinarias en circulación}}$$

Esta cifra representa el monto total de utilidades ganadas por cada acción vigente, aunque esto no representa el monto de las ganancias que se distribuyen realmente entre los

accionistas.

### ***Dividendos por Acción***

$$\text{Dividendos por acción} = \frac{\text{Dividendos pagados}}{\text{Número de acciones ordinarias vigentes}}$$

Los dividendos y el valor en libros por acción no son indicadores reales de rentabilidad, más bien podría decirse que calculan los valores que reflejan las decisiones de la gerencia l caso de los dividendos- y el valor histórico en el caso del valor en libros.

### ***Valor en Libros por Acción,***

El valor en libros por acción indica el valor aproximado de cada acción con base en la suposición de que todos los activos puedan liquidarse por su valor en libros. Es muy útil para calcular el valor mínimo de una empresa. El valor en libros por acción puede considerarse como el monto de dinero que recibirá cada accionista si los activos de la empresa se vendieran por su valor en libros y el producto sobrante de la operación, después de pagar todas las deudas se distribuyera a los accionistas en proporción al número de sus acciones.

$$\text{Valor en libros por acción} = \frac{\text{Capital total ordinario pagado}}{\text{Número de acciones ordinarias}}$$

Normalmente las acciones corporativas no se venden por un precio menor al de su valor en libros y casi siempre se venden en un precio considerablemente mayor.

### 3.12 INTERPRETACIÓN DE LAS RAZONES

Los analistas experimentados instintivamente observan las razones a medida que estudian los estados financieros; es decir, aprenden a pensar en términos de razones a medida que inspeccionan los estados financieros en busca de fortalezas y debilidades en la condición financiera y en el desempeño de la empresa.

#### **NO HAY NORMAS ABSOLUTAS.**

¿Cuál debe ser el valor de estas razones? ¿Qué representa una razón corriente apropiada, o una razón de la deuda total a los activos totales, o un período de cobro, o un rendimiento sobre capital contable?

No solo es frustrante buscar normas absolutas para las diferentes razones sino que, además, por regla general no puede concluirse que para la mayor parte de razones; “cuanto más altas mejor” o que “cuanto más baja mejor”. Alguien podría inclinarse a pensar que cuanto más alta sea la razón corriente, más sólida será la condición financiera de la empresa. Ciertamente, una alta razón corriente indica fuerte liquidez; pero una razón excesivamente alta sugiere un ineficiente uso de los activos circulantes.

Se puede concluir que cuanto más breve sea el período de cobro tanto mejor, sin embargo, si la empresa obtiene ese rápido cobro de los clientes negándose a vender a quienes no sean los más dignos de crédito, y luego acosando a los clientes para que paguen pronto, podría estar sufriendo pérdidas en el volumen de ventas como resultado de sus políticas de cobro.

También se puede concluir que cuanto más baja sea la razón del total de la deuda a los activos totales, más saludable será el negocio. Un bajo apalancamiento financiero indica un bajo riesgo financiero, pero muchas compañías pueden y deben aprovecharse de los beneficios del apalancamiento de deuda; para ellas los índices muy bajos pueden revelar que las políticas financieras son innecesariamente tímidas.

En estas circunstancias, juzgar lo apropiada que pueda resultar una determinada razón no constituye un asunto fácil; sin embargo, el criterio del analista puede ser apoyado por dos

técnicas: revisión de las tendencias a través del tiempo, y comparación de los índices de una empresa con los de empresas similares en la misma industria.

### **3.12.1 ANÁLISIS Y RESUMEN DE RAZONES FINANCIERAS**

El método fundamental para analizar estados financieros consiste en el cálculo de razones, en los siguientes cuadros se describe en detalle algunas de las razones más comunes y se clasifican por categorías con base en el tipo de información que revelan. Las razones mismas se calculan de una manera directa. Sin embargo, su interpretación exige que se ejerza un criterio. Un consultor de inversiones que hay estudiado diversos estados financieros, estados de empresas en diferentes industrias, tanto en épocas de prosperidad como en períodos de recesión, podrá reunir más criterios confiables sobre un determinado juego de estados financieros.



*Análisis y Resumen de Razones Financieras*  
AÑO 2001

<i>RAZON/FORMULA</i>	<i>CALCULO</i>	<i>RESULTADO</i>	<i>PROMEDIO DE LA INDUSTRIA</i>	<i>EVALUACION</i>
<p><u><i>Liquidez Circulante</i></u></p> $\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	$\frac{877.806.10}{498.511.05}$	1.76	2.3 veces	<b>Aceptable</b> , el índice de solvencia de la empresa indica que los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera se conviertan en efectivo en un período mucho menor al del vencimiento de las obligaciones.
<p><b>Razón de Rapidez o Prueba ácida</b></p> $\frac{\text{Activo Circulante - Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	$\frac{877.806.10 - 0}{498.511.05}$	1.76	1.0 veces	<b>Excelente</b> , se considera aceptable aunque el resultado del cálculo sea muy elevado debido al giro de la empresa y su inventario es siempre es vendido en su totalidad, por ello se considera que posee liquidez total.
<p><u><i>Apalancamiento</i></u></p> <p><b>Deudas Totales a Activos Totales</b></p> $\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{498.511.05}{1.669.056.10}$	29.8	33 %	<b>Aceptable</b> , Nótese que la razón de endeudamiento es menor, a la participación de los propietarios es pequeña en caso de tener éxito, les proporcionara un porcentaje substancial de rendimiento, cuanto más baja sea esta razón mayor será el margen de protección; los propietarios pueden buscar un alto apalancamiento para aumentar las utilidades.
<p><b>Rotación de Interés Ganado</b></p> $\frac{\text{UAII}}{\text{Cargos por Intereses}}$	$\frac{514.391.18}{99.000.00}$	5.19	8.0%	<b>Deficiente</b> , la empresa cubre sus cargos por intereses en un margen mínimo de seguridad por lo tanto por lo tanto se aplica una calificación baja; basados en la razón de endeudamiento, la empresa tendría que enfrentar dificultades si tratara de obtener fondos adicionales en préstamo
<p><b>Cobertura de los Cargos Fijos</b></p> $\frac{\text{Utilidad antes de imp. + Cargo por Interés + Obliga. Arrendamiento}}{\text{Cargo por int.+ Oblig. Arr.}}$	$\frac{514.391.18 + 99.000.00}{99.000.00}$	6.19	7.5 veces	<b>Deficiente</b> , la razón de cobertura de cargos fijos es similar a la razón de rotación del interés ganado, una vez más el resultado indica que la empresa es un tanto débil y pone en relieve las dificultades que probablemente encontraría, si tratara de obtener préstamos adicionales.



<i>RAZON/FORMULA</i>	<i>CALCULO</i>	<i>RESULTADO</i>	<i>PROMEDIO DE LA INDUSTRIA</i>	<i>EVALUACION</i>
<b><u>Actividad</u></b> <b>Período Promedio de Cobranza</b> $\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas por día}}$	$\frac{727.589.80}{12.687.62}$	57.3	30 días	<b>Satisfactorio</b> , por el giro de la empresa las operaciones de ventas de la empresa se realizan en al crédito, existe política de crédito de treinta días.
<b>Rotación de Inventario</b> $\frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Inventarios}}$	N/A	-0-	9	<b>Excelente</b> , el resultado indica que la empresa no mantiene inventarios. En este caso es aceptable por el giro de operaciones de la empresa.
<b>Rotación del Activo Fijo</b> $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos Netos}}$	$\frac{1.903.143.00}{286.250.00}$	6.64	8.0 Veces	<b>Deficiente</b> , este resultado indica que la empresa no está usando sus activos a un porcentaje de capacidad como el de otras dentro de la misma industria
<b>Rotación de Activos Totales</b> $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{1.903.143.00}{1.669.056.10}$	1.14	2.0 Veces	<b>Deficiente</b> , el resultado es bastante inferior al promedio en la industria, la empresa no está generando un volumen suficiente de ventas para el tamaño de su inversión en activos, por lo que deben incrementarse las ventas, disponer de algunos activos o ambas cosas
<b><u>Rentabilidad</u></b> <b>Margen de Utilidad sobre la Ventas</b> $\frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Ventas}}$	$\frac{1.133.956.18}{1.903.143.00}$	0.59	5.0%	<b>Excelente</b> , el margen de utilidad indica que los precios de la empresa son muy altos y que sus costos son bastante bajos o ambas cosas
<b>Capacidad Básica de Generación de Utilidades</b> $\frac{\text{Utilidad A.I.I}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{514.391.18}{1.669.056.10}$	0.30	17.0%	<b>Excelente</b> , la empresa obtiene ingresos considerables en operación como el que obtiene la empresa promedio, esto ocurre a consecuencia de sus altas razones de rotación y de su alto margen de utilidad sobre ventas

<i>RAZON/FORMULA</i>	<i>CALCULO</i>	<i>RESULTADO</i>	<i>PROMEDIO DE LA INDUSTRIA</i>	<i>EVALUACION</i>
<b>Rendimiento Sobre los Activos Totales</b>  $\frac{\text{Ingresos Netos}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{1.133.956.18}{1.669.056.10}$	0.67	10 %	<b>Excelente</b> , el rendimiento del capital invertido dentro de la empresa es muy superior al promedio de 10% para esta industria, esta alta tasa resulta del gran margen de utilidad sobre las ventas y de la eficiente rotación de los activos totales

*Análisis y Resumen de Otra Razones Financiera*  
AÑO 2001

RAZON/FORMULA	CALCULO	RESULTADO	EVALUACION
<b><u>FINANCIERAS</u></b>			
<b>Margen de Seguridad</b>			
$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$\frac{877.806.10 - 498.511.05}{498.511.05}$	0.76	No se tiene la capacidad para cubrir compromisos futuros
<b>Protección del Pasivo</b>			
$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$\frac{1.104.537.68}{498.511.05}$	2.21	Los acreedores se encuentran satisfactoriamente respaldados por los propietarios

RAZON/FORMULA	CALCULO	RESULTADO	EVALUACION
<b>Capital Inmovilizado</b> $\frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Capital Contable}}$	$\frac{286.250.00}{1.104.537.68}$	0.25	Es adecuada la inversión en activo fijo por parte de los propietarios
<b>Protección al Capital</b> $\frac{\text{Superávit}}{\text{Capital Social}}$	$\frac{676.045.05}{494.500.00}$	1.36	Las políticas sobre el reparto de dividendos es apropiada
<b>Rentabilidad</b> $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$	$\frac{514.391.18}{1.104.537.68}$	0.46	El rendimiento de la inversión de los accionistas es satisfactorio.
<b>Disponibilidad</b> $\frac{\text{Caja + Bancos}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$\frac{2.000.00 + 148.216.30}{498.511.05}$	0.30	La liquidez inmediata de la empresa es aceptable ya que se dispone de 0.30 para responder por cada dólar adeudado.
<b><u>RENTABILIDAD</u></b> <b>Utilidad por Acción</b> $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de Acciones}}$	$\frac{514.391.18}{4.945}$	104.02	La rentabilidad por acción es satisfactoria, ya que se ha ganado \$ 104.02 por cada acción.

RAZON/FORMULA	CALCULO	RESULTADO	EVALUACION
<b>Inversión de los Accionistas</b> $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$	$\frac{514.391.18}{1.104.537.68}$	0.46	La rentabilidad de los accionistas es satisfactoria debido a que por cada dólar invertido se ha obtenido \$ 0.46 de utilidad.
<b>Margen Neto de Utilidad</b> $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{514.391.18}{1.903.143.00}$	0.27	El margen neto de utilidad es aceptable, ya que por cada dólar que se vende se obtienen 0.27 de dólar utilidades
<b>Eficiencia del Proceso Productivo</b> $\frac{\text{Costos Variables de Producción}}{\text{Precio de Venta}}$	$\frac{396.109.05}{1.635.030.00}$	0.24	El proceso productivo se considera aceptable aunque puede ser mejorado, ya que por cada dólar del precio de venta, se utilizan \$ 0.24 en costos variables de producción.
<b>Eficiencia de la Contribución Marginal</b> $\frac{\text{Costos fijos de Producción}}{\text{Precio de Venta}}$	$\frac{520.565.00}{1.635.030.00}$	0.31	La eficiencia de la Contribución marginal en el proceso productivo se considera satisfactorio, ya que por cada dólar del precio de venta, se utilizan \$ 0.24 en costos fijos de producción.
<b>Capacidad de las Instalaciones</b> $\frac{\text{Equipo Agrícola + Vehículos + Herramientas + Edificios}}{\text{Precio de Ventas}}$	$\frac{200.000.00 + 60.000.00 + 5.000.00 + 40.000.00}{1.635.030.00}$	0.18	Los costos y capacidad de instalación se consideran aceptables, ya que el valor de la capacidad instalada contribuye en un 18% al precio de venta.



### 3.13 INFORME DE CONSULTORÍA

Cualquiera que sea la estructura de los informes provisionales, siempre hay un informe final sobre la tarea, que se presenta en el momento en que el consultor se retira de la organización cliente. Además la unidad de consultoría necesita informes, que serán ante todo de utilidad para los miembros de la misma que deban encargarse de tareas análogas en el futuro.

#### ***Consultores Henríquez -Verdugo y Asociados***

Colonia La Confianza Calle El Milagro # 242  
San Salvador. TELEFAX. 280-1327

**REFERENCIA: INF. 0612**  
San salvador, 28 de mayo de 2001.

Señores

**INVERSIONES GASTÓN S. A. de C. V.**

JUNTA DIRECTIVA

Presente.

**Atención: Lic. Armando Líos**

Estimados Señores:

Hemos efectuado un análisis de los estados financieros que contienen los saldos de las cuentas relacionadas con el ciclo de operaciones agrícolas del cultivo de caña de azúcar de la empresa "EARTHQUAKE S.A. de C.V."; el objeto del mencionado estudio es emitir una opinión sobre la factibilidad de inversión en la mencionada empresa, razón por la cual presentamos a Uds. los resultados obtenidos para que sean considerados en la ejecución del proyecto de inversión.

#### **OBSERVACIONES**

##### ***I. ANÁLISIS Y RESUMEN DE RAZONES FINANCIERAS***

##### ***1.1 LIQUIDEZ***

- a. Circulante. **Aceptable**, el índice de solvencia de la empresa indica que los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera se conviertan en efectivo en un período mucho menor al del vencimiento de las obligaciones.*
- b. Razón de Rapidez o Prueba ácida. **Excelente**, se considera aceptable aunque el*

*resultado del cálculo sea muy elevado debido al giro de la empresa y su inventario es siempre es vendido en su totalidad, por ello se considera que posee liquidez total.*

## **1.2 APALANCAMIENTO**

- a. *Deudas Totales a Activos Totales.* **Acceptable**, *Nótese que la razón de endeudamiento es menor, a la participación de los propietarios es pequeña en caso de tener éxito, les proporcionara un porcentaje substancial de rendimiento, cuanto más baja sea esta razón mayor será el margen de protección; los propietarios pueden buscar un alto apalancamiento para aumentar las utilidades.*
- b. *Rotación de Interés Ganado.* **Deficiente**, *la empresa cubre sus cargos por intereses en un margen mínimo de seguridad por lo tanto por lo tanto se aplica una calificación baja; basados en la razón de endeudamiento, la empresa tendría que enfrentar dificultades si tratara de obtener fondos adicionales en préstamo.*
- c. *Cobertura de los Cargos Fijos.* **Deficiente**, *la razón de cobertura de cargos fijos es similar a la razón de rotación del interés ganado, una vez más el resultado indica que la empresa es un tanto débil y pone en relieve las dificultades que probablemente encontraría, si tratara de obtener préstamos adicionales.*

## **1.3 ACTIVIDAD**

- a. *Período Promedio de Cobranza.* **Satisfactorio**, *por el giro de la empresa las operaciones de ventas de la empresa se realizan en al crédito, existe política de crédito de treinta días.*
- b. *Rotación de Inventario.* **Excelente**, *el resultado indica que la empresa no mantiene inventarios. En este caso es aceptable por el giro de operaciones de la empresa.*
- c. *Rotación del Activo Fijo.* **Deficiente**, *este resultado indica que la empresa no está usando sus activos a un porcentaje de capacidad como el de otras dentro de la misma industria.*



- d. Rotación de Activos Totales. **Deficiente**, el resultado es bastante inferior al promedio en la industria, la empresa no está generando un volumen suficiente de ventas para el tamaño de su inversión en activos, por lo que deben incrementarse las ventas, disponer de algunos activos o ambas cosas.

#### 1.4 RENTABILIDAD

- a. Margen de Utilidad sobre la Ventas. **Excelente**, el margen de utilidad indica que los precios de la empresa son muy altos y que sus costos son bastante bajos o ambas cosas
- b. Capacidad Básica de Generación de Utilidades. **Excelente**, la empresa obtiene ingresos considerables en operación como el que obtiene la empresa promedio, esto ocurre a consecuencia de sus altas razones de rotación y de su alto margen de utilidad sobre ventas
- c. Rendimiento Sobre los Activos Totales. **Excelente**, el rendimiento del capital invertido dentro de la empresa es muy superior al promedio de 10% para esta industria, esta alta tasa resulta del gran margen de utilidad sobre las ventas y de la eficiente rotación de los activos totales

## 2. ANÁLISIS Y RESUMEN DE OTRA RAZONES FINANCIERA

### 2.1 FINANCIERAS

- a. **Margen de Seguridad.** No se tiene la capacidad para cubrir compromisos futuros
- b. **Protección del Pasivo.** Los acreedores se encuentran satisfactoriamente respaldados por los propietarios.
- c. **Capital Inmovilizado.** Es adecuada la inversión en activo fijo por parte de los propietarios
- d. **Protección al Capital.** Las políticas sobre el reparto de dividendos es apropiada.

- e. **Rentabilidad.** *El rendimiento de la inversión de los accionistas es satisfactorio.*
- f. **Disponibilidad.** *La liquidez inmediata de la empresa es aceptable ya que se dispone de 0.30 para responder por cada dólar adeudado.*

## 2.2 RENTABILIDAD

- a. **Utilidad por Acción.** *La rentabilidad por acción es satisfactoria, ya que se ha ganado \$ 104.02 por cada acción.*
- b. **Inversión de los Accionistas.** *La rentabilidad de los accionistas es satisfactoria debido a que por cada dólar invertido se ha obtenido \$ 0.46 de utilidad.*
- c. **Margen Neto de Utilidad.** *El margen neto de utilidad es aceptable, ya que por cada dólar que se vende se obtienen 0.27 de dólar utilidades*
- d. **Eficiencia del Proceso Productivo.** *El proceso productivo se considera aceptable aunque puede ser mejorado, ya que por cada dólar del precio de venta, se utilizan \$ 0.24 en costos variables de producción.*
- e. **Eficiencia de la Contribución Marginal.** *La eficiencia de la Contribución marginal en el proceso productivo se considera satisfactorio, ya que por cada dólar del precio de venta, se utilizan \$ 0.24 en costos fijos de producción.*
- f. **Capacidad de las Instalaciones.** *Los costos y capacidad de instalación se consideran aceptables, ya que el valor de la capacidad instalada contribuye en un 18% al l precio de venta.*

## RECOMENDACIONES

- a. *Se recomienda que la empresa incremente el uso de los activos a un porcentaje de capacidad similar al de otras dentro de la misma industria, un incremento en las entradas de efectivo, esperando que con esto las ventas aumenten en un diez por ciento.*

- b. Se recomienda incrementar el volumen de las ventas y además disponer de algunos activos el incremento deber ser relativo y representativo al tamaño de la inversión.*
- c. Se recomienda evitar cualquier tipo de endeudamiento y financiamiento que no esté destinado a incrementar la producción y el volumen de las ventas, ya que no se tiene la capacidad para cubrir compromisos futuros.*

## **CONCLUSIÓN**

Superadas las deficiencias señaladas en las observaciones del informe, se considera que la empresa presenta una situación financiera – administrativa favorable para efecto de inversión en la misma.

Ernesto Guevara  
Gerente de Servicios de Consultoría

## **CAPITULO IV**

### **4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **4.1. CONCLUSIONES**

- 4.2.1. La investigación permitió evidenciar que en su mayoría los pequeños y medianos despachos de auditoría y consultoría no aplican la técnica de Consultoría de Inversiones, debido al desconocimiento que tienen sobre ella y los limitados recursos que poseen para desarrollarla, lo cual incide en mantener estancado su crecimiento y no obtener mejoras económicas significativas.
- 4.2.2. Actualmente y en vista que la Consultoría de Inversión no cuenta con un marco normativo propio, su desarrollo está sustentado en la aplicación de las normas de auditoría generalmente aceptadas - NAGAS, así como también en las normas específicas para cada país (leyes, reglamentos y otras); en consecuencia, de no aplicarse lo antes descrito, se estaría propenso a desarrollar procesos basados en criterios propios, lo que tendería a caer en una anarquía técnica que debilitaría el mismo proceso de la Consultoría de Inversión y la utilización de procesos estándares en su desarrollo.
- 4.2.3. Según las diferentes fuentes de información, la práctica de Consultoría de Inversión, se percibe como un enfoque latinoamericano que está cobrando auge en el área, producto de foros y convenciones internacionales recientes. De acuerdo a la investigación realizada, este enfoque es aplicado por los pequeños y medianos despachos que desarrollan la Consultoría de Inversión en El Salvador.
- 4.2.4. La aplicabilidad de nuevas técnicas de la profesión como la Consultoría de Inversión, exige recursos humanos calificados en las diferentes áreas relacionadas al ente económico sujeto a evaluación.

- 4.2.5. En El Salvador, no existe mayor investigación científica propia del profesional de la contaduría pública, que fortalezca la base teórica - técnica para fundamentar el trabajo de los pequeños y medianos despachos de auditoría y consultoría, que afrontan la problemática derivada de los cambios que mundialmente se están dando; Ya que en términos generales la normativa profesional que el contador salvadoreño aplica es copiada de otros países como Estados Unidos y México principalmente.
- 4.2.6. La gremialización del contador público salvadoreño es provechoso para su desarrollo profesional; a pesar de ello no se han alcanzado niveles generalizados de organización ya que muchos contadores ven con escepticismo e indisposición, el afiliarse a este tipo de entidades debido a que no poseen información sobre su que hacer.

## **4.2. RECOMENDACIONES**

- 4.2.1. Para que el pequeño y mediano despacho de auditoría - consultoría supere las limitaciones que le impiden desarrollar la Consultoría de Inversiones, es necesaria una revisión a fondo de la evolución que estas unidades han experimentado y realizar los ajustes en sus estructuras y recursos.
- 4.2.2. El proceso actual de aplicar la normativa de auditoría generalmente aceptada a la Consultoría de Inversión, permite la cohesión de procedimientos técnicos; sin embargo, existe la necesidad de mayores esfuerzos para proponer modificar la normativa actual o elaborar un marco normativo propio de Consultoría de Inversión. Para lograrlo se debe integrar un equipo con personal técnico idóneo que elaboren propuestas que faciliten la estandarización y aplicación de normas para la Consultoría de Inversión. De esta manera, el contador público salvadoreño estaría aportando un instrumental de utilidad nacional e internacional.

- 4.2.3. Las instituciones involucradas en el que hacer del contador público deben desarrollar proyectos intensivos de capacitación a bajos costos, utilizando canales adecuados de comunicación para dar a conocer los avances de la profesión y mantener actualización de conocimientos.
- 4.2.4. Debe fomentarse la investigación científica por parte el contador público salvadoreño que le permita complementar la investigación desarrollada en otros países. Con la investigación, especialmente la referida a la Consultoría de Inversión, se superarían las limitantes de información y se estaría superando la permanente dependencia de información proveniente de otros países, además de fundamentar con teoría propia al contador público salvadoreño.
- 4.2.5. Las escuelas de contaduría pública de las principales universidades de El Salvador, deben contribuir en la actualización de conocimientos de los contadores, incluyendo en sus programas de enseñanza enfoques actualizados e innovadores que superen esquemas tradicionales, desactualizados y obsoletos.
- 4.2.6. Debe haber mayor agresividad organizativa por parte de los gremios de contadores públicos con el propósito de incrementar su membresía; para lograrlo se debe diseñar una estrategia promocional de acercamiento a sus potenciales asociados, especialmente a los pequeños y medianos despachos de auditoría. El fortalecimiento organizativo propiciara fomentar actividades de permanente actualización de conocimientos, vigorizando tanto al gremio como a sus afiliados.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- **MANUAL PARA ELABORAR TRABAJOS DE INVESTIGACION DOCUMENTAL.**

Baena Guillermina  
Editores Mexicanos Unidos, S.A.

- **INVERSIONES**

KOLB  
LIMUSA  
Noriega Editores

- **FUNDAMENTOS DE PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS**

Editorial MacGuaw-Hill  
Sapag Chain Nasser  
Colombia

- **LA CONSULTORÍA DE EMPRESAS**

Guía de la Profesión  
Limusa  
Kubr M.

- **OFICINA INTERNACIONAL DE TRABAJO**

La Consultoría de Empresas  
Editorial Limusa

- **PRICE WATERHOUSE**

Serie de Guías de Auditoría. Guía Complementaria

Auditaría de Pequeñas Empresas

- **FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA**

Van Horne, James C.

Editorial PHI Editorial Prentice-Hall Internacional

Colombia, enero de 1982

- **FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

Robert W. Jhonson

CECASA

- **“FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS”**

Un Enfoque de Sistemas

Juan Gallardo Cervantes

Mc Graw Hill 1998.



# ANEXOS



**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**

**PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS (CAÑA DE AZUCAR)  
PARA EL CICLO PRODUCTIVO QUE TERMINA EL AÑO 2001**

**ANEXO 3**

La información obtenida de los presupuestos de insumos directos, mano de obra y costos indirectos de producción agrícola determina el costo de las toneladas de caña producidas en un ciclo agrícola.

**INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (CAÑA)**

MATERIALES DIRECTOS UTILIZADOS A 4 \$ 275.426.72

MANO DE OBRA DIRECTA A 5 \$ 164.091.00

COSTOS INDIRECTOS DE PROD. VARIABLES AGRI. A 6 \$ 267.004.00

COSTO DE CAÑA PRODUCIDA \$ 706.521.72

COSTO DE CAÑA DISPONIBLE PARA LA VENTA \$ 706.521.72

INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (CAÑA) -0-

COSTO DE LA CAÑA VENDIDA \$ 706.521.72

HECHO POR

REVISADO POR

FECHA

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**

**PRESUPUESTO DE INSUMOS DIRECTOS ( EN DÓLARES USA)  
EN LIBRAS Y LITROS**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO POR UNIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
SEMILLA	100	TONELADAS	42.38	42.380.00
FORMULA 10-050-0	200	SACOS	376.29	75.258.00
SULFATO DE ZINC	1500	LIBRAS	10.17	15.255.00
SULFATO DE COBRE	1000	LIBRAS	10.17	10.170.00
SULFATO DE AMONIO	150	SACOS	166.68	25.002.00
UREA	68	SACOS	233.29	15.863.72
FORMULA 0-0-60	100	SACOS	237.30	23.730.00
CAL DOLOMITA	100	QUINTALES	27.12	2.712.00
DIURON	200	LIBRAS	44.86	8.972.00
GESPAX	100	KILOG.	100.93	10.093.00
2,4 D	100	LITROS	30.51	3.051.00
MTD 600	100	LITROS	79.10	7.910.00
ADHERENTE	50	LITROS	22.60	1.130.00
COUNTER 10G	3000	LIBRAS	11.30	33.900.00
COSTO TOTAL DE LOS LMATERIALES UTILIZADOS				275.426.72

\_\_\_\_\_  
HECHO POR

\_\_\_\_\_  
REVISADO POR

\_\_\_\_\_  
FECHA

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**  
**PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

**ANEXO 5**

Tomando como base el presupuesto de toneladas a producir,  
así será la cantidad de mano de obra a utilizar

Concepto	Unidades producidas	Unidad de medida	Costo por U. De medida	Costo Total
PROCESO DE SIEMBRA	100 Mz	725 DH	26.36	\$ 19.111.00
PROCESO DE MTT. DE CULTIVO	100 Mz	1.000 DH	26.36	\$ 26.360.00
PROCESO DE RECOLECCIÓN	9.000 Ton.		13.18	\$ 118.620.00
				\$164.091.00

\_\_\_\_\_  
HECHO POR

\_\_\_\_\_  
REVISADO POR

\_\_\_\_\_  
FECHA

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**

**PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA.**

ANEXO 6

Los costos indirectos del avío de caña de azúcar, dependen del comportamiento de los costos indirectos individuales según cambio el nivel de producción

ACTIVIDAD

COSTOS INDIRECTOS VARIABLES

PREPARACIÓN DE TIERRA	100 Mz	252.81	\$ 25.284.00
TRANSPORTE DE INSUMOS	100 Mz	175.00	\$ 17.500.00
CARGADO DE COSECHA	9.000 Ton.	6.78	\$ 61.020.00
TRANSPORTE DE COSECHA	9.000 Ton.	13.25	\$ 119.250.00
MTTO. MAQUINARIA P/AVÍOS			\$ 22.000.00
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES			\$ 21.950.00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS VARIABLES			<u>\$ 267.004.00</u>

COSTOS INDIRECTOS FIJOS

ARRENDAMIENTO	100 Mz		\$ 75.000.00
DEPRECIACIÓN			\$ 18.250.00
IMPUESTO SOBRE PROPIEDADES			\$ 6.500.00
SUPERVISIÓN			\$ 18.000.00
MTTO. PARTE FIJA			\$ 12.000.00
OTROS			\$ 14.500.00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS FIJOS			<u>\$ 144.250.00</u>
TOTAL COSTOS INDIRECTOS VARIABLES Y FIJOS			<u><u>\$ 411.254.00</u></u>

---

HECHO POR

---

REVISADO POR

---

FECHA

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**

**PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA.**

ANEXO 7

Son los gastos presupuestados necesarios para la operatividad de una empresa agrícola, tales como: gastos de administración, de venta y financieros.

GASTOS DE VENTA

SUELDOS DE EJECUTIVOS	\$ 72.000.00	
SUELDOS DE EMPLEADOS	\$ 13.740.00	
HONORARIOS	\$ 8.400.00	
VIÁTICOS	\$ 2.400.00	
PRESTACIONES LABORALES	\$ 10.440.00	
IMPUESTOS VARIOS	\$ 3.600.00	
AGUA	\$ 1.450.00	
TELEFONO	\$ 2.600.00	
PAPELERÍA	\$ 2.700.00	
ANUNCIOS Y PROPAGANDAS	\$ 2.100.00	
	<hr/>	
TOTAL GASTOS DE VENTA		\$ 119.430.00

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

SUELDOS EJECUTIVOS	\$ 108.000.00	
SUELDOS EMPLEADOS	\$ 57.820.00	
HONORARIOS	\$ 12.000.00	
PRESTACIONES LABORALES	\$ 15.660.00	
SUELDOS EXTRAORDINARIOS	\$ 16.000.00	
ATENCIONES AL PERSONAL	\$ 6.000.00	
TRANSPORTE AL PERSONAL	\$ 3.600.00	
ENERGÍA ELÉCTRICA	\$ 3.100.00	
AGUA	\$ 1.975.00	
TELÉFONO	\$ 4.730.00	
PAPELERÍA	\$ 1.300.00	
DEPRECIACIONES	\$ 7.500.00	
SEGUROS	\$ 3.600.00	
ALQUILERES	\$ 6.000.00	
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	\$ 9.600.00	
	<hr/>	
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		\$ 256.885.00
GASTOS FINANCIEROS		\$ 99.000.00
INTERESES SOBRE PRÉSTAMOS P/AVÍOS	\$ 99.000.00	
	<hr/>	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		<u>\$ 475.315.00</u>

HECHO POR

REVISADO POR





**EARTHQUAKE. de C.V.**

**PRESUPUESTO DE EFECTIVO PARA LOS TRES SEMESTRES  
QUE TERMINARON AL 31 DE DICIEMBRE 2000.**

<b>CONCEPTO</b>	<u>NOV/ ABR 00/01</u>	<u>MAY/OCT 01/01</u>	<u>NOV/ABR 01/02</u>
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	80.000.00	69.913.45	97.811.62
INGRESOS DE EFECTIVO			
COBROS DE CLIENTES			1.152.698.00
TOTAL EFECTIVO ANTES DEL FINANC.	<u>80.000.00</u>	<u>69.913.45</u>	<u>1.250.509.62</u>
EGRESOS DE EFECTIVO			
INSUMOS AGRÍCOLAS	210.370.72	65.056.00	-0-
MANO DE OBRA	19.111.00	<b>26.360.00</b>	118.620.00
<b>INDIRECTOS</b>	82.666.50	72.685.00	237.652.50
VARIABLES	40.666.50	30685.00	195.652.50
FIJOS	<u>42.000.00</u>	<u>42.000.00</u>	<u>42.000.00</u>
GASTOS DE OPERACIÓN	<u>122.938.33</u>	<u>122.938.33</u>	<u>122.938.34</u>
EGRESOS TOTALES	435.086.55	287.039.33	479.210.84
SALDO MINIMO DE EFECTIVO DESEADO	<u>60.000.00</u>	<u>60.000.00</u>	<u>60.000.00</u>
TOTAL DE EFECTIVO NECESARIO	<u>495.086.55</u>	<u>347.039.33</u>	<u>539.210.84</u>
<b>EXCEDENTE (FALTANTE DE EFECTIVO DISPONIBLE ANTES DEL FINANC.</b>	<u>(415.086.55)</u>	<u>(277.125.88)</u>	<u>711.298.78</u>
FINANCIAMIENTO			
PRESTAMOS BANCARIOS	425.000.00	350.000.00	
PAGOS AL FINAL DEL SEMESTRE		-0-	(600.000.00)
INTERESES (TASA ANUAL DEL 16.5%)		<u>(35.062.50)</u>	<u>(63.937.50)</u>
AUMENTO (REDUCCIÓN)TOTAL POR FINC.	<u>425.000.00</u>	<u>314.937.50</u>	<u>(663.937.50)</u>
<b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>	<u>69.913.45</u>	<u><b>97.811.62</b></u>	<u>107.361.28</u>

\_\_\_\_\_  
Representante Legal

\_\_\_\_\_  
Contador

\_\_\_\_\_  
Auditor Externo

**EARTHQUAKE. de C.V.**  
**BALANCE GENERAL, AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.**  
**(EN DOLARES U.S.A.)**

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
CIRCULANTE			589.693.28	CIRCULANTE	368.079.31
DISPONIBLE		107.361.28		ACREEDORES VARIOS	368.079.31
CAJA	2.000.00			TOTAL PASIVO	368.079.31
BANCOS	105.361.28				
REALIZABLE		482.332.00		<b>PATRIMONIO</b>	
CUENTAS POR COBRAR	482.332.00			CAPITAL SOCIAL	494.500.00
				RESERVA LEGAL	51.626.03
<b>FIJO</b>			786.250.00	UTILIDADES POR APLICAR	466.737.94
BIENES DEPRECIABLES		286.250.00			
MOBILIARIO Y EQ. DE OF.	12.000.00				
VEHICULOS	60.000.00				
EQUIPO AGRÍCOLA	200.000.00				
EDIFICIOS	40.000.00				
DEPRECIACIÓN ACUMUL.	(25.750.00)				
TERRENOS		500.000.00			
<b>OTROS ACTIVOS</b>			5.000.00		
HERRAMIENTA PEQUEÑA		5.000.00			
<b>TOTAL ACTIVO</b>			1.380.943.28	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	1.380.943.28

\_\_\_\_\_  
Representante Legal

\_\_\_\_\_  
Contador

\_\_\_\_\_  
Auditor Externo

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**

**ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, PRESUPUESTADO POR EL AÑO QUE TERMINÓ AL 31  
DE DICIEMBRE DE 2000.  
(EN DOLARES U.S.A.)**

ACTIVIDADES OPERATIVAS

UTILIDAD NETA DEL PERIODO	\$ 234.237.94
AJUSTE PARA CONCILIAR LA UTILIDAD NETA CON EL EFECTIVO PROVISTO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS	
DEPRECIACIÓN	\$ 25.750.00
RESERVA LEGA	\$ 21.626.03
CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS	
INCREMENTO EN OBLIGACIONES TRIBUTARIAS A CORTO PLAZO	\$ 53.079.31
INCREMENTO EN CUENTAS POR COBRAR A CORTO PLAZO	\$ ( 482.332.00)
AUMENTO EN ACREEDORES POR FINANCIAMIENTO OPERATIVO	\$ 175.000.00
EFECTIVO NETO PROVISTO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS	\$ 27.361.28
	<hr/>
AUMENTO EN EFECTIVO	\$ 27.361.28
EFECTIVO AL INICIO DEL PERÍODO	\$ 80.000.00
	<hr/>
EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 107.361.28
	<hr/> <hr/>

---

Representante Legal

---

Contador

---

Auditor Externo

**ESTADOS FINANCIEROS REALES**

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**

**ESTADO DE RESULTADOS, DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.  
(EN DOLARES U.S.A.)**

VENTAS			\$ 1.903.143.00
MENOS:			
COSTO DE LA COSECHA VENDIDA		\$ 769.186.82	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			<u>\$ 1.133.956.18</u>
MENOS:			
COSTOS INDIRECTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN		\$ 144.250.00	
UTILIDAD EN VENTAS			<u>\$ 989.706.18</u>
MENOS:			
GASTOS DE OPERACIÓN			
-GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 256.885.00		
-GASTOS DE VENTA	\$ 119.430.00		
-GASTOS FINANCIEROS	\$ 99.000.00	\$ 475.315.00	
UTILIDAD DE OPERACIÓN			<u>\$ 514.391.18</u>
MENOS:			
RESERVA LEGAL	\$ 36.007.37		
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	\$ 100.845.95	\$ 136.853.32	
UTILIDAD NETA			<u><u>\$ 377.537.68</u></u>

Nota: Tomando de base el Sistema Contable, preparado en base a la contabilidad por áreas de responsabilidad y de acuerdo a los datos reales, se obtuvo el resultado anterior.

---

Representante Legal

---

Contador

---

Auditor Externo

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**

**ESTADO DE COSTO DE LOS VENDIDO, DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.  
(EN DOLARES U.S.A.)**

INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADOS (CAÑA)	\$ -0-
MAS:	
COSTO DE LA CAÑA PRODUCIDA	
MATERIALES DIRECTOS DE EXPLOTACIÓN	\$ 299.215.62
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 180.434.20
COSTOS INDIRECTOS DE PROD. VARIABLES	\$ 289.537.00
	<hr/>
COSTO DE LA CAÑA DISPONIBLE	\$ 769.186.82
MENOS:	
INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (CAÑA)	\$ -0-
COSTO DE LA CAÑA VENDIDA	<hr/> <u>\$ 769.186.82</u>

NOTA: Los costos incurridos durante el ciclo productivo, son el total de las erogaciones acumuladas y registradas conforme el desarrollo del cultivo.

---

Representante Legal

---

Contador

---

Auditor Externo

**EARTHQUAKE. de C.V.**  
**BALANCE GENERAL, AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.**  
**(EN DOLARES U.S.A.)**

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>	
DISPONIBLE		877.806.10		
CIRCULANTE		150.216.30	CORTO PLAZO	
CAJA (NOTA 1)	2.000.00		ACREEDORES VARIOS	498.511.05
BANCOS (NOTA 2)	148.216.30		PRESTAMOS (NOTA 6)	397.665.10
REALIZABLE			IMPUESTOS POR PAGAR (N-7)	100.845.95
CUENTAS POR COBRA (NOTA 3)		727.589.80		
			<b>PATRIMONIO</b>	1.170.545.05
			CAPITAL SOCIAL (NOTA 8)	494.500.00
<b>FIJO</b>		786.250.00	RESERVA LEGAL	66.007.37
BIENES DEPRECIABLES		286.250.00	UTILIDADES POR APLICAR	610.037.68
MOBILIARIO Y EQ. DE OF.	12.000.00			
VEHÍCULOS	60.000.00			
EQUIPO AGRÍCOLA	200.000.00			
EDIFICIOS	400.000.00			
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	(25.750.00)	500.000.00		
<b>OTROS ACTIVOS</b>		5.000.00		
HERRAMIENTA PEQUEÑA (N-5)		5.000.00		
<b>TOTAL ACTIVO</b>		1.669.056.10	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	1.669056.10

---

Representante Legal

---

Contador

---

Auditor Externo

**EARTHQUAKE S.A. de C.V.**  
**ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, POR EL AÑO QUE TERMINÓ AL 31 DE DICIEMBRE**  
**DE 2000.**  
**(EN DOLARES U.S.A.)**

ACTIVIDADES OPERATIVAS

UTILIDAD NETA DEL PERIODO	\$ 377.537.68
AJUSTE PARA CONCILIAR LA UTILIDAD NETA CON EL EFECTIVO PROVISTO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS	
DEPRECIACIÓN	\$ 25.750.00
RESERVA LEGA	\$ 36.007.37
CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS	
INCREMENTO EN OBLIGACIONES TRIBUTARIAS A CORTO PLAZO	\$ 100.845.95
INCREMENTO EN CUENTAS POR COBRAR A CORTO PLAZO	\$ ( 727.589.80)
AUMENTO EN ACREEDORES POR FINANCIAMIENTO OPERATIVO	\$ 257.665.10
EFECTIVO NETO PROVISTO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS	\$ 70.216.30
	<hr/>
AUMENTO EN EFECTIVO	\$ 70.216.30
EFECTIVO AL INICIO DEL PERÍODO	\$ 80.000.00
	<hr/>
EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 150.216.30
	<hr/> <hr/>

---

Representante Legal

---

Contador

---

Auditor Externo

**CUADRO DE RAZONES FINANCIERAS  
RAZONES DE ROTACIÓN Y RAZONES CRONOLÓGICAS**

RAZONES:	FÓRMULAS:	OBJETIVOS:
<b>FINANCIERAS (Se miden y leen en unidades monetarias)</b>		
Del capital de Trabajo RCT	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Medida para cubrir compromisos en el futuro.
Del margen de seguridad RMS	$\frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Medida de las inversiones de acreedores y propietarios
Severa o prueba del ácido RS	$\frac{\text{Activo Rápido}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Medida del índice de solvencia inmediata
De protección al Pasivo Circulante RPPC	$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Medida de Protección de los propietarios a los acreedores
Del Capital Inmovilizado RCI	$\frac{\text{Activo Fijo Tangible}}{\text{Capital Contable}}$	Medida de origen de las inversiones del Activo Fijo
De Protección al Capital Social RPCS	$\frac{\text{Superávit}}{\text{Capital Social}}$	Mide la política en el reparto de dividendos
Del Índice de Rentabilidad RIR	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable Inicial}}$	Mide el rendimiento sobre la inversión de accionistas
De liquidez o disponible RL	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Mide el índice de liquidez inmediata
De endeudamiento RE	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Mide la porción de activos financiados por deuda



**CUADRO DE RAZONES FINANCIERAS  
RAZONES DE ROTACIÓN Y RAZONES CRONOLÓGICAS**

<b>RAZONES:</b>	<b>FÓRMULAS:</b>	<b>OBJETIVOS:</b>
<b>DE ROTACIÓN: (Se miden y se leen en veces)</b>		
De clientes RRC	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio de Clientes}}$	Mide la eficiencia en el manejo del Crédito a Clientes
De Proveedores RRP	$\frac{\text{Compras Netas}}{\text{Promedio de Proveedores}}$	Mide la eficiencia en el uso del Crédito de Proveedores
De Inventarios de Materiales RMI	$\frac{\text{Materiales Consumidos}}{\text{Promedio de Inv. de Mat.}}$	Mide la eficiencia en el uso de inventarios de materiales
De inventarios de Productos en Proceso RRIP	$\frac{\text{Costo de tilizació}}{\text{Promedio de Inv. de Prod. En Proc.}}$	Mide la eficiencia en el departamento de tilizació.
De inventarios de Productos Terminados RRPT	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Prom. De Inv. de Prod. Term.}}$	Mide la eficiencia en el uso de inventarios de productos terminados
De la Planta RRP	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio del Activo Fijo}}$	Mide la eficiencia en la tilización del Activo Fijo

**CUADRO DE RAZONES FINANCIERAS  
RAZONES DE ROTACIÓN Y RAZONES CRONOLÓGICAS**

<b>RAZONES:</b>	<b>FÓRMULAS:</b>	<b>OBJETIVOS:</b>
<b>CRONOLÓGICAS (Se miden y se leen en días)</b>		
Plazo Medio de Cobros PMC	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Clientes}}$	Mide la eficiencia del crédito a clientes en días
Plazo Medio de Pagos PMP	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Proveedores}}$	Mide la eficiencia del uso del crédito en días
Plazo Medio de Ventas PMV	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inv. de Prod. Term.}}$	Mide la eficiencia del uso de inventarios de productos terminados
Plazo Medio de Consumo de materiales PMCM	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inv. de Mat.}}$	Mide la eficiencia en días del uso de inventario de materiales
Plazo Medio de Producción PMP	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inv. de Prod. en Proc.}}$	Mide en días la eficiencia del Depto. de Producción

**CUADRO DE RAZONES**  
**RENTABILIDAD – LIQUIDEZ – ACTIVIDAD – SOLVENCIA ENDEUDAMIENTO**  
**PRODUCCIÓN Y MERCADOTECNIA**

<b>RAZONES:</b>	<b>FÓRMULAS:</b>	<b>OBJETIVOS:</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		
Utilidad por acción	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de Acciones}}$	Mide la rentabilidad por Acción
Inversión de los Accionistas	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable Inicial}}$	Mide la Rentabilidad de la Inversión de los Accionistas
Margen Neto de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	Mide la facilidad para convertir las ventas en utilidades
Inversión antes de Intereses	$\frac{(\text{Utilidad Neta} + \text{Intereses})}{\text{Capital Contable Inicial}}$	Mide la rentabilidad antes de los intereses
Inversión Total	$\frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Activos Totales}}$	Mide la rentabilidad sobre los activos totales

RAZONES:	FÓRMULAS:	OBJETIVOS:
<b>LIQUIDEZ</b>		
Disponible	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Mide el índice de liquidez
Capital de Trabajo	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Mide la habilidad para cubrir compromisos inmediatos
Severa o del ácido	$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Mide el índice de solvencia inmediata
Posición Defensiva	$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios} \times 360}{\text{Costo Total}}$	Mide la habilidad para cubrir costos inmediatos
Margen de Seguridad	$\frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Mide las inversiones de acreedores y propias

<b>RAZONES:</b>	<b>FÓRMULAS:</b>	<b>OBJETIVOS:</b>
<b>ACTIVIDAD</b>		
Rotación de Cartero o Clientes	$\frac{\text{Promedio de Clientes} \times 360}{\text{Ventas al Crédito}}$	Mide la eficiencia en el manejo de créditos a clientes
Rotación de Proveedores	$\frac{\text{Promedio de Proveedores} \times 360}{\text{Compras al Crédito}}$	Mide la eficiencia en el uso del Crédito de proveedores
Rotación de Inventarios de Materiales	$\frac{\text{Prom. De Inv. de Mat.} \times 360}{\text{Consumo de Materiales}}$	Mide la eficiencia en el consumo de materiales
Rotación de Inventarios de Productos en Proceso	$\frac{\text{Prom de Inv de Prod. en Proc.} \times 360}{\text{Costo de Producción}}$	Mide la eficiencia en la Producción
Rotación de Inventario de Productos Terminados	$\frac{\text{Prom. De Inv. de Prod. Term.} \times 360}{\text{Costo de Ventas}}$	Mide la eficiencia en las ventas al crédito y al contado
Rotación de Activos Totales	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Promedio}}$	Mide la eficiencia en uso de Activos
Rotación de Activos Fijos	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Promedio}}$	Mide la eficiencia en el uso de activos fijos

<b>RAZONES:</b>	<b>FÓRMULAS:</b>	<b>OBJETIVOS:</b>
<b>SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO</b>		
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Mide la porción de activos financiados por deuda
Cobertura Financiera	$\frac{\text{Utilidad Antes de Provisiones}}{\text{Costos Financieros}}$	Mide la habilidad para cubrir los intereses
Cobertura Efectiva	$\frac{\text{Util. Antes de Prov. + Depreciaciones}}{\text{Provisiones - Intereses}}$	Mide la habilidad para cubrir compromisos inmediatos

<b>RAZONES:</b>	<b>FÓRMULAS:</b>	<b>OBJETIVOS:</b>
<b>PRODUCCIÓN</b>		
Eficiencia en el proceso productivo	$\frac{\text{Costos Variables de Producción}}{\text{Precio de Venta}}$	Mide la eficiencia del Proceso Productivo
Eficiencia de la Contribución Marginal	$\frac{\text{Costos Fijos de Producción}}{\text{Precio de Venta}}$	Mide la eficiencia de la Contribución Marginal
Inversión Circulante	$\frac{\text{Inventario de Fabricación}}{\text{Precio de Venta}}$	Mide los Inventarios en relación con las Ventas
Capacidad de las Instalaciones	$\frac{\text{Activos Fijos de Producción}}{\text{Precio de Venta}}$	Mide Costos y Capacidad de Instalación

RAZONES:	FÓRMULAS:	OBJETIVOS:
<b>MERCADOTECNIA</b>		
Rendimiento de la función Mercadotecnia	$\frac{\text{Contribución de Mercadotecnia}}{\text{Activos de Mercadotecnia}}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ventas – Costo directo - Costo directo de Mercadotecnia</li> <li>▪ Equipo de distribución + Inventarios de producción terminada – Clientes</li> <li>▪ Costos tales como Almacenamiento, distribución, promoción, descuentos, cuentas incobrables.</li> <li>▪ Activos tales como: Vehículos, artículos terminados, etc.</li> </ul>
Costo de la función Mercadotecnia	$\frac{\text{Costo de mercadotecnia}}{\text{Ventas Netas}}$	
Rotación de la función Mercadotecnia	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos identificable con la función}}$	
Efectividad de la Publicidad	$\frac{\text{Publicidad del ejercicio Anterior}}{\text{Ventas de este Ejercicio}}$	Efectividad de la Publicidad en relación a las ventas.







**Análisis Comparativo y Resumen de los Resultados  
de Razones Financieras Años 2001/2002**

<i>RAZON/FORMULA</i>	<i>RESULTADO AÑO 2001</i>	<i>RESULTADO AÑO 2002</i>	<i>VARIACION</i>	<i>PROMEDIO DE LA INDUSTRIA</i>	<i>EVALUACION</i>
<b><i>Liquidez</i></b> <b>Circulante</b> $\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$					
<b>Razón de Rapidez o Prueba ácida</b> $\frac{\text{Activo Circulante-Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$					
<b><i>Apalancamiento</i></b> <b>Razón de endeudamiento a Activos Totales</b> $\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$					
<b>Rotación de Interés Ganado</b> $\frac{\text{UAII}}{\text{Cargos por Intereses}}$					
<b>Cobertura de los Cargos Fijos</b> $\frac{\text{Utilidad antes imp.+ Cargo por obligaciones +Interés + Arrendamiento}}{\text{Cargo por int.+ Oblig. Arr.}}$					

<i>RAZON/FORMULA</i>	<i>RESULTADO AÑO 2001</i>	<i>RESULTADO AÑO 2002</i>	<i>VARIACION</i>	<i>PROMEDIO DE LA INDUSTRIA</i>	<i>EVALUACION</i>
<b><i>Actividad</i></b> <b>Período Promedio de Cobranza</b> $\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas por día}}$					
<b>Rotación de Inventario</b> $\frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Inventarios}}$					
<b>Rotación del Activo Fijo</b> $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos Netos}}$					
<b>Rotación de Activos Totales</b> $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$					
<b><i>Rentabilidad</i></b> <b>Margen de Utilidad sobre la Ventas</b> $\frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Ventas}}$					

<i>RAZON/FORMULA</i>	<i>RESULTADO AÑO 2001</i>	<i>RESULTADO AÑO 2002</i>	<i>VARIACION</i>	<i>PROMEDIO DE LA INDUSTRIA</i>	<i>EVALUACION</i>
<b>Capacidad Básica de Generación de Utilidades</b> $\frac{\text{Utilidad A.I.I.}}{\text{Activos Totales}}$					
<b>Rendimiento Sobre los Activos Totales</b> $\frac{\text{Ingresos Netos}}{\text{Activos Totales}}$					

ANEXO 4



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA PUBLICA**

**ENCUESTA**

**OBJETIVO:**

Estudiar las situaciones reales del acontecer en el ámbito de las actividades de Consultoría de Inversión ejercida por los Despachos de Consultoría, manejados por los profesionales de la Contaduría Pública; así como conocer y diagnosticar sobre la actual función, organización y desarrollo profesional de la consultoría de inversiones, que puedan servir de parámetros para la elaboración de un documento que contenga técnicas y procedimientos para desarrollar la Consultoría de Inversión en el sector privado Salvadoreño.

Los datos que se obtengan serán utilizados exclusivamente con fines académicos.

**CUESTIONARIO ORIENTADO A LOS DESPACHOS DE AUDITORÍA Y CONSULTORÍA DE EL SALVADOR.**

NOMBRE DE LA EMPRESA CONSULTORA O NOMBRE DEL PROFESIONAL CONSULTOR: \_\_\_\_\_

INDICACIONES: Marque con una (x), o complete, según sea el caso, las preguntas que se le presentan a continuación:

1. ¿Cuántos años tiene de operar su despacho?

- a) De 0 a 3 años
- b) De 3 a 5 años
- c) Más de 5 años

2. Según su criterio ¿Cómo considera el tamaño de su despacho?

- a) Pequeño
- b) Mediano
- c) Grande

3. ¿A cuánto asciende el total de empleados de su despacho?

- a) Entre 2 y 10 empleados
- b) Entre 11 y 20 empleados
- c) Más de 20 empleados

4. En términos porcentuales, ¿Cómo está estratificada su cartera de clientes?
- a) Clientes pequeños    \_\_\_%
- b) Clientes medianos    \_\_\_%
- c) Clientes grandes    \_\_\_%
5. De acuerdo a la actividad económica, en términos porcentuales, ¿Cómo clasifica su cartera de clientes?
- a) Banca    \_\_\_%
- b) Comercio    \_\_\_%
- c) Industria    \_\_\_%
- d) Agropecuaria    \_\_\_%
- e) Otros    \_\_\_%
6. Dentro de los servicios que oferta su despacho ¿Cuáles poseen mayor demanda?
- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_
7. Ante los cambios en la demanda de servicios de la época, ¿Cuál es la alternativa de competitividad que su Despacho considera más viable?
- a) Efectuar alianzas estratégicas con otros despachos
- b) Contratación de especialistas
- c) Capacitación permanente al personal técnico
- d) Otros
8. ¿ Ha Trabajado su despacho en el área de Consultoría de inversión?
- a) Si
- b) No
9. Si su respuesta a la pregunta anterior es “No”, ¿Porqué no la desarrolla?
- a) Desconocimiento de la consultoría de inversiones
- b) No posee los recursos necesarios
- c) Otros

10. ¿ En su firma de consultoría, existe una unidad especializada en materia de Inversión?

- a) Si
- b) No

11. ¿ En el proceso de la consultoría son desarrolladas las etapas de: Planificación, diagnóstico, evaluación y presentación del informe final, sobre los resultados de los estudios que desarrolla su firma consultora?

- a) Si
- b) No

12. Si su respuesta a la pregunta anterior es “sí”, ¿Cómo desarrolla la planificación de la consultoría de inversiones en su despacho?

---

---

---

13. ¿Cuál es el soporte técnico en que basa la planificación de la Consultoría de Inversión?

---

---

---

14. ¿ Ha tenido dificultades en el desarrollo de las consultorías de inversión, en el campo de aplicación Normal?

- a) Si
- b) No

15. ¿En que áreas capacita a su personal técnico?

- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_

16. ¿ Usted como consultor de inversiones ha aplicado alguna clase de procedimientos que respalden el desarrollo de la consultoría?

- a) Si
- b) No

17. ¿ En el desarrollo de la consultoría de inversiones un una empresa que lo contrata, aplica algún tipo de guía que sirva de referencia a casos específicos que estén relacionados a la evaluación de proyectos de inversión?

- a) Si
- b) No

18. ¿ Considera usted necesario la uniformidad de los procesos de consultoría de inversión que son aplicados en las empresas que lo contratan?

- a) Si
- b) No

19. ¿ Considera usted que la elaboración de un manual de Consultoría de Inversión sería fundamental para el desarrollo de los servicios que el profesional presta a las empresas?

- a) Si
- b) No